



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y SU IMPACTO EN LA  
GESTIÓN DE VENTAS DE LAS PYMES DE PRODUCTOS  
ARTESANALES EN LIMA METROPOLITANA, 2016-2017**

**PRESENTADA POR**

**CAROL TUPAC YUPANQUI HINOSTROZA**

**ASESORA**

**VERÓNICA DEL ROSARIO CASUSOL CAVERO**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**LIMA – PERÚ**

**2019**



**Reconocimiento - Compartir igual  
CC BY-SA**

La autora permite a otros transformar (traducir, adaptar o compilar) esta obra incluso para propósitos comerciales, siempre que se reconozca la autoría y licencien las nuevas obras bajo idénticos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y SU IMPACTO EN LA  
GESTIÓN DE VENTAS DE LAS PYMES DE PRODUCTOS  
ARTESANALES EN LIMA METROPOLITANA, 2016-2017.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
CONTABLES Y FINANCIERAS**

**PRESENTADA POR:**

**CAROL, TUPAC YUPANQUI HINOSTROZA**

**LIMA, PERÚ**

**2019**

**EL FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y SU IMPACTO EN LA  
GESTIÓN DE VENTAS DE LAS PYMES DE PRODUCTOS  
ARTESANALES EN LIMA METROPOLITANA, 2016-2017.**

## **DEDICATORIA**

Mi trabajo lo dedico a mis padres,  
por haberme apoyado en todo momento, por sus  
consejos, sus valores, por la motivación constante  
que me ha permitido ser una persona de bien;  
pero más que nada, por su amor.

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres y a mis maestros.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
Portada.....	i
Título.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos.....	iv
ÍNDICE.....	v
RESUMEN (Español/Inglés).....	vi
INTRODUCCIÓN.....	vii

### **CAPÍTULO I            PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

1.1 Descripción de la realidad problemática.....	14
1.2 Formulación del problema.....	19
1.2.1 Problema Principal.....	19
1.2.2 Problemas Secundarios.....	19
1.3 Objetivos de la investigación.....	20
1.3.1 Objetivo General.....	20
1.3.2 Objetivos específicos.....	20
1.4 Justificación de la investigación .....	20
1.5 Limitaciones del estudio.....	21
1.6 Viabilidad del estudio.....	21

### **CAPÍTULO II            MARCO TEÓRICO**

2.1 Antecedentes de la investigación.....	22
2.2 Base teóricas.....	35
2.3 Términos técnicos.....	39
2.4 Formulación de hipótesis .....	43
2.4.1 Hipótesis Principal.....	43
2.4.2 Hipótesis Secundarias.....	43
2.5 Operacionalización de variables.....	44

### **CAPÍTULO III METODOLOGÍA**

3.1	Diseño metodológico.....	46
3.1.1	Tipo de investigación.....	46
3.1.2	Procedimiento de contrastación de la hipótesis.....	47
3.2	Población y muestra.....	49
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	52
3.3.1	Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	52
3.3.2	Procedimiento de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	52
3.4	Técnicas para el procesamiento de información y análisis de información.....	52
3.5	Aspectos éticos.....	52

### **CAPÍTULO IV RESULTADOS**

4.1	Interpretación de Resultados.....	54
4.2	Contrastación y verificación de hipótesis.....	83

### **CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1	Discusión.....	92
5.2	Conclusiones.....	92
5.3	Recomendaciones.....	93

### **FUENTES DE INFORMACIÓN**

Referencias bibliográficas.....	95
Referencias Tesis.....	95
Referencias electrónicas.....	97

### **ANEXOS**

Anexo N° 01:	Matriz de consistencia.....	99
Anexo N° 02:	Encuesta.....	100
Anexo N° 03:	Entrevista.....	103



## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla N° 1: ¿Considera usted que conocer la capacidad de endeudamiento es un factor importante para obtener un financiamiento no bancario?.....	54
Tabla N° 2 ¿Está usted de acuerdo, si eligiera la financiación no bancaria para incrementar su capital de trabajo en su empresa?.....	57
Tabla N° 3: ¿Es de utilidad los ratios de liquidez en este tipo de financiamiento para las Pymes?.....	59
Tabla N° 4: ¿Considera usted que el desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial?.....	61
Tabla N° 5: ¿En su opinión las finanzas en las empresas mejoraría sí contaran con colaboradores idóneos con conocimiento financiero?.....	63
Tabla N° 6: ¿En su opinión el nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización?.....	65
Tabla N° 7: ¿En su opinión, usted cree que la empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa?.....	67
Tabla N° 8: ¿Cree usted que la eficiencia empresarial permite la eficacia de la gestión de ventas de una empresa?.....	69
Tabla N° 9: ¿La rentabilidad obtenida que se espera sobre las ventas dependerá de las estrategias y objetivos que se trace el departamento de ventas?.....	71
Tabla N° 10: ¿El costo de ventas como parte de la gestión de ventas que lo representa, forma parte del flujo de caja de una empresa?.....	73
Tabla N° 11: ¿En su opinión la gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio?.....	75

Tabla N° 12: ¿Considera usted que el gobierno fomenta la exportación de productos artesanales?.....77

Tabla N° 13: ¿Cree usted que el incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa?.....79

Tabla N° 14: ¿En su opinión cree usted que se deba de realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa?.....81

### **Índice de figuras**

Figura N° 01: Conocer la capacidad de endeudamiento es un factor importante para obtener un financiamiento no bancario.....56

Figura N° 02: Si eligiera la financiación no bancaria para incrementar su capital de trabajo en su empresa.....58

Figura N° 03: Es de utilidad los ratios de liquidez en este tipo de financiamiento para las Pymes.....60

Figura N° 04: El desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial.....62

Figura N° 05: Las finanzas en las empresas mejoraría sí contaran con colaboradores idóneos con conocimiento financiero.....64

Figura N° 06: El nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización.....66

Figura N° 07: La empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa.....68

Figura N° 08: La eficiencia empresarial permite la eficacia de la gestión de ventas de una empresa.....70

Figura N° 09: La rentabilidad obtenida que se espera sobre las ventas dependerá de las estrategias y objetivos que se trace el departamento de ventas.....	72
Figura N° 10: El costo de ventas como parte de la gestión de ventas que lo representa forma parte del flujo de caja de una empresa.....	74
Figura N° 11: La gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio.....	76
Figura N° 12: El gobierno fomenta la exportación de productos artesanales.....	78
Figura N° 13: El incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa.....	80
Figura N° 14: Se debe de realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa.....	82

## RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue dar a conocer los diferentes y diversas fuentes de financiamiento no bancario o financiamiento alternativo que ayudaran a optimizar la gestión de ventas de las pymes de productos artesanales de Lima metropolitana.

El diseño de la presente investigación se desarrolló bajo el enfoque de investigación descriptiva, explicativa y cuantitativa en donde se ha considerado los múltiples aportes de entidades privadas que nos facilitaron la investigación del tema.

**Palabras clave:** financiamiento no bancario, gestión de ventas, exportación.

## **ABSTRACT**

The general objective of this research work was to publicize the different and diverse sources of non-bank financing or alternative financing that will help optimize the sales management of SMEs of artisanal products in metropolitan Lima.

The design of the present investigation was developed under the descriptive, explanatory and quantitative research approach where the multiple contributions of private entities that facilitated the investigation of the subject have been considered.

Key words: non-banking financing, sales management, export.

## INTRODUCCIÓN

Para llevar a cabo el proceso de investigación de una manera eficiente y eficaz, se distribuyó en 5 capítulos:

**El primer capítulo**, se consideró la problemática de la investigación, la cual permitió conocer la situación real de las pymes del sector artesanal, asimismo se plantearon las delimitaciones de la investigación, los problemas de la investigación, los objetivos, justificación e importancia, las limitaciones y viabilidad del estudio.

**El segundo capítulo**, desarrolló el marco teórico en el cual se consideró los antecedentes de la investigación, base teórica, definiciones conceptuales, formulación de hipótesis y operacionalización de variables.

**El tercer capítulo**, contempla la metodología que permitió ordenar el trabajo coherentemente y que contempla el diseño metodológico, la población, muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información; y por último, se plasmaron los aspectos éticos que se debe tener en cuenta.

**El cuarto capítulo** muestra los resultados del trabajo de campo, los cuales permitieron realizar la validación de la hipótesis de la investigación a través del contraste de hipótesis. Se complementó con un caso práctico que estuvo orientado a dar solución al problema principal, de acuerdo a la realidad problemática y objetivos de la presente investigación.

**El quinto capítulo**, consideró la discusión que viene a ser la parte central de la investigación y donde se analizan cada una de las variables en estudio e interpretan los resultados y se recogió las conclusiones a las que se llegó acompañado de las recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación.

Y por último, las fuentes de información donde se consignan las fuentes bibliográficas, hemerográficas y electrónicas que han sido utilizados para la elaboración del trabajo de investigación, teniendo en cuenta las normas APA para las fuentes de información; y como anexos, se adjuntan la matriz de consistencia, guía técnica de la entrevista y guía técnica de la encuesta.

## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la Realidad Problemática**

Actualmente es de conocimiento público que la creación de las pequeñas y micro empresas (Pymes) es de vital importancia en el país, pues representa el 96.5% de las empresas que existen en el Perú dando empleo a más de 8 millones de peruanos según informo la Sociedad de Comercio Exterior (Comex)<sup>1</sup>.

Asimismo las Pymes ya sea produciendo, fabricando y/o brindando bienes y/o servicios, y de la misma forma comprando o adquiriendo estos mismos constituyen un papel determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo para nuestro país.

Sin embargo, a pesar de su importancia en la economía, las Pymes deben enfrentar una serie de problemas que obstaculizan su crecimiento, desarrollo y consolidación. Como son: innovación en cuanto a tecnología, incremento en cuanto a su eficiencia, expansión a nuevos mercados y mayor creación de puestos de trabajo. Dentro de los cuales el mayor problema radica en la falta de financiamiento bancario.

El que una Pyme tenga poco o nada de acceso a financiamiento bancario cuando necesitan un aumento de capital para su operación conlleva a problemas serios para estos.

Debido a que en general la banca en el Perú prefiere invertir y brindar sus servicios a empresas más grandes que presenten un riesgo menor a la hora de asumir su obligación de acuerdo a todas sus evaluaciones realizadas.

Según un estudio del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), la baja participación de las Pymes en el crédito del sector privado o el acceso a éste en condiciones adecuadas, es una problemática que afecta en mayor o menor medida a todas las economías en el mundo, sean desarrolladas

---

<sup>1</sup> Según Jessica Luna, gerente general de Comex Perú. Redacción diario Gestión 08.08.2017.



o no. Se ha constatado que mientras más pequeñas son las empresas, más difícil se hace el acceso al financiamiento bancario.

Ahora bien, el problema principal de las Pymes es el tener un limitado acceso al mercado financiero, el cual ha conllevado a muchos de ellos a recurrir a fuentes alternativas de financiamiento como son los no bancario siendo algunas positivas, pero escasas a la vez y hasta a veces inadecuadas que deterioran su capacidad financiera y a la vez su liquidez.

Las Pymes al querer optar por un financiamiento bancaria de ser el caso presentan limitaciones frente a los bancos según nos dice Innovations for Poverty Action (IPA) debido a que: No cuentan con un historial confiable o el recolectarlos les es difícil, carecen de garantía que solicita el banco, no cuentan con conocimiento financiero o administrativos para invertir el préstamo de manera exitosa y la alta tasa de morosidad de los préstamos a las Pymes aumenta su riesgo. Y al querer optar por un financiamiento no bancario estos son pocos y a la vez escasos.

Y es verdad, ya que un claro ejemplo son estas Pymes artesanales que en su mayoría nacen con el fin de generar ingresos y son creadas en su minoría por conyugues o socios que guarden lazo sanguíneo cercano. El 60% de las Pymes artesanales no cuentan con personas idóneas y capacitadas que cuenten con conocimiento financiero, económico o especialización en ventas. Por lo tanto las personas que están a cargo de la empresa no tienen el amplio conocimiento financiero y administrativo.

Entonces aquí es donde radica uno de los tantos problemas, y es que se dan situaciones en las que las Pymes para poder adquirir materia prima e insumos necesarios para producir sus productos artesanales necesitan de una inyección de dinero, pero por un lado no cuentan con el acceso a alternativas de financiamiento bancarios y si al financiamiento no bancario pero son pocas.

Esto da efecto a que al no gestionar y contar con el dinero suficiente para adquirir la materia prima requerida, la empresa artesanal no puede procesarlo

como producto terminado y por ende se genera la pérdida de oportunidades en el mercado a quienes ofertan estos productos.

Asimismo lleva a que en muchos casos sus ventas no evolucionen de manera positiva y no consigan los objetivos trazados en cuanto a su volumen óptimo. Lo cual empeora aun si no emplean o aplican una gestión de ventas adecuadas.

La falta de capacidad de gestión de ventas (herramienta que permite optimizar las ventas) dificulta ajustar técnicas de venta y productividad para lograr alcanzar los objetivos de ventas deseadas.

Pero quienes son estas Pymes de productos artesanales, pues bien según Niko Cruz Gonzales en su trabajo titulado LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS ARTESANALES: LA PROBLEMÁTICA DEL MARCO LEGAL DE EXPORTACIÓN EN EL PERÚ EN LOS AÑOS 2010-2011 nos dice que:

La producción de artesanías en un país pluricultural y biodiverso como el Perú, y con atractivos turísticos tan diversos en sus contextos locales y regionales y con trascendencia histórico- cultural, ha hecho de esta actividad, un renglón productivo extraordinario, en que se concretizan las diversas expresiones culturales, vinculadas a la cerámica, orfebrería, tejidos, gastronomía, confecciones diversas, adornos, bisutería, joyería, artesanía de madera, pinturas, esculturas, miniaturas, música, danzas , estampas folklóricas, etc. La producción artesanal está muy vinculada a la actividad turística, desde que sus manifestaciones se objetivizan en creaciones artísticas que se llevan los turistas (Souvenirs) o que se convierten en potenciales clientes cuando se hallan en sus respectivos países y desean comprar, coleccionar y regalar estas expresiones de la creatividad e imaginación popular.

Pero, en la condición de exportador, hay que distinguir la que efectúa el productor directo, a través de sus asociaciones (cooperativas de venta y similares) y las que efectúa el empresario, que acopia, compra y vende directamente, beneficiándose con el intercambio. Y sin intervenir en la

producción de las mismas. Aquí se pierde el sentido de la identidad cultural, porque este tipo de empresario- exportador, orienta su exportación a los gustos modernos de sus clientes, sin tener en cuenta el mensaje cultural de quienes los producen, convirtiendo su actividad comercial como cualquier otro rubro. De cualquier forma, se requiere una decisiva política de promoción de este sector, habida cuenta de sus aportes a la balanza de pagos, a la generación de empleo y a la valoración continua de nuestro patrimonio cultural e identidad nacional. Para ello se requiere de, según Villarán “medidas e instrumentos específicos que van desde la dinamización de los mercados de salida de sus productos, hasta la consolidación de los mercados para alcanzar las condiciones de competitividad en los mercados en los que hoy se actúa y así enfrentar los retos de la globalización” (Fernando Villarán. Las Pyme en la estructura empresarial peruana. Servicios para el Desarrollo (SASE). Perú. 2000). Los microempresarios exportadores, perciben que se encuentran aislados, por no decir abandonados, de apoyo estatal. Si se tiene en cuenta que básicamente sus productos son elaborados en provincias (63%), que principalmente sus exportaciones son de tejidos y similares (29%) de cerámicas (17%) y de artículos tradicionales como los retablos ayacuchanos, o bordados de Huancayo, etc. (29%), opinan que la demanda de sus productos en el extranjero no son permanentes, ya que en un 37% trabajan por pedidos y en un 12% por campañas, lo que demuestra una relativa inestabilidad de su capacidad exportadora. Otro aspecto a considerar es la relación de los microempresarios dedicados a la exportación respecto a Adex.

Los exportadores peruanos están nucleados en la Asociación de Exportadores (Adex) y sus relaciones con los artesanos que se vinculan con la exportación de sus productos, es a través de programas específicos en los que se apoya, asesora y promociona la mejor venta de sus productos. Pero, si bien existen algunas asociaciones de tiendas comerciales de productos artesanales, no existe a nivel nacional ninguna entidad representativa y aglutinante de los exportadores artesanales que pudieran actuar como una plataforma comercial, para encontrar nuevos clientes, revalorar los productos con mayor valor

agregado y, sobretodo, mejorar los ingresos económicos de los artesanos, quienes ven en el mercado nacional e internacional una potencialidad enorme para expandir sus negocios y revalorar sus expresiones artísticas, a través de mejores precios, mejores ingresos y mayor calidad de vida.

Otros factores que influyen en las Pymes artesanales es que no cuentan con capacitación financiera y no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera de sus empresas, lo cual conlleva a que no dispongan de información fidedigna de liquidez, gestión, rentabilidad, ingresos y gastos. Todo esto influye en las deficiencias de gestión financiera y en la gestión de ventas que puede incidir negativamente en el desarrollo de la empresa.

Por lo tanto, es en este momento que el financiamiento no bancario influye enormemente en la gestión de ventas de las Pymes artesanales porque sin este financiamiento alternativo no se puede adquirir insumos o materia prima para poder elaborar y/o procesarlos como productos terminados y a su vez sin la gestión de ventas no se concretaría la optimización en ventas.

**a) Delimitación espacial:**

El ámbito donde se desarrollara la investigación es en Lima Metropolitana.

**b) Delimitación temporal:**

El periodo que comprende el estudio corresponde a los años 2016- 2017.

**c) Delimitación social:**

Se utilizará la información recolectada de las encuestas a los gerentes de las empresas formales en Lima Metropolitana.

**d) Delimitación conceptual:**

**Financiamiento no bancario**, en el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el

cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Al hablar de financiamiento no bancario nos referimos a financiamientos alternativos en donde el banco no nos brinda préstamos en efectivo sino son otras métricas de canales las que nos facilitan esto.

**Gestión de Ventas**, está interesada en el aspecto de la dirección del personal de ventas y de las operaciones de marketing de una compañía. Una buena gestión de ventas nos llevará a conseguir los objetivos que nos hemos propuesto. Por ello, la Administración de Ventas, cobra una importancia mayor si además la empresa está en proceso de crecimiento.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema principal**

¿En qué medida el financiamiento no bancario incide en la optimización de la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?

### **1.2.2. Problemas secundarios**

- a. ¿En qué medida la capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?
  
- b. ¿De qué forma el capital de trabajo incide en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?
  
- c. ¿De qué forma los ratios de liquidez influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar en qué medida el financiamiento no bancario incide en la optimización de la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- a. Determinar si la capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.
- b. Demostrar si el capital de trabajo incide en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.
- c. Demostrar sí los ratios de liquidez influyen en el del flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

### **1.4. Justificación de la investigación**

La investigación se realizó porque colaborará con los estudios de la problemática que significa las dificultades que tienen las Pymes artesanales para obtener financiamiento. La gestión de ventas en las Pymes es muy importante porque si se practica una adecuada aplicación conlleva al aumento de las ventas de la empresa.

Otro punto a tomar en cuenta es el financiamiento no bancario quien actúa como financiamiento alternativo que fomenta y apoya el emprendimiento y la innovación hacia los emprendedores y empresarios pequeños y medianos, esto ayuda a que las Pymes se solventen económicamente y puedan adquirir materia prima escasa ya que los compradores lo demandan dichos productos.

El tema es relevante con la realidad ya que esta investigación servirá como guía para las Pymes artesanales para que afronten sus dificultades y dudas en el entorno financiero y de ventas.

La investigación beneficiara al grupo colectivo de Pymes dedicadas al rubro artesanal ya que servirá como manual de consultas por lo que va a dar a conocer las diversas formas de financiar una empresa; y a su vez ayudara al nivel económico del país.

En según lugar, porque los recursos financieros servirán para impulsar el desarrollo de las Pymes.

#### **1.5. Limitaciones de la investigación**

Para el desarrollo de la investigación, no se encontraron limitaciones significativas que pudieran obstaculizar o limitar el estudio; lográndose los objetivos planteados.

#### **1.6. Viabilidad del estudio**

Este estudio es viable por las siguientes razones:

- Se cuenta con el apoyo para la obtención de la información empresarial, de las fuentes bibliográficas y tesis relacionadas.
- Se dispone de fuentes bibliográficas y tesis relacionadas.
- Se cuenta con recursos humanos, materiales y financieros necesarios.
- Se cuenta con el apoyo en la facilitación de información empresarial.
- Se dispone del tiempo razonable para dedicarlo a la investigación.

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

Al realizar la investigación se hizo una búsqueda y revisión de diversos libros, revistas y artículos que tengan o guarden relación con el título de la investigación como es: “El financiamiento no bancario y su impacto en la gestión de ventas de las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana año 2016-2017”, en diferentes Facultades de las Universidades tanto a nivel nacional como internacional donde se hallaron los trabajos que se pueden mencionar a continuación, que han servido de marco referencial para la elaboración de las bases teóricas y prácticas del presente trabajo , en virtud que presentan ciertos criterios que se consideran de utilidad para alcanzar los objetivos planteados.

#### **2.1.1. Tesis Nacionales**

- a. **Alicia Sara Regalado Chauca (2015)** desarrollo su tesis “**El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014.**” para obtener el título de contador público. Donde nos dice que: El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir la Influencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, caso de la Empresa Navismar E.I.R.L. Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica: La mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un



caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Respecto a la aplicación del caso: Se formuló un flujo de caja proyectado con y sin financiamiento, luego la formulación de estados financieros proyectados que fueron analizados a través de ratios de rentabilidad, en los cuales, se encontró que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de la empresa del caso, según los ratios que demuestran un incremento moderado. Finalmente se concluye que el financiamiento mejoro la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote en el año 2014.

Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan.

Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

### **Comentario:**

El contenido de esta información es de vital importancia en nuestro tema de investigación ya que abarca los contenidos correspondientes de financiamiento y el no bancario, PYMES, rentabilidad y una serie de factores que influyen como conceptualización de factores importantes mediante definiciones y características de lo que ocurre hoy en día en las micro-pequeñas empresas lo cual nos lleva a un ampliar nuestro conocimiento respectivo de la tesis en desarrollo.

Tiene como finalidad demostrar estadísticamente la influencia del financiamiento en la rentabilidad de estas empresas por medio de flujos de

caja, estados financieros y los ratios obteniendo resultados ya sean positivos o negativos.

- b. **Bardales Rengifo, Gladys (2017)**, desarrollo su tesis “**El financiamiento de cajas municipales a las Pymes de productos agroindustriales de lima metropolitana 2014-2016**” para obtener el grado académico de maestra en contabilidad y finanzas con mención en dirección financiera. Con relación al desarrollo de la tesis, Con relación al desarrollo de la tesis, En la investigación, se desarrolló las variables financiamiento y PYMES, que con ayuda de autores especializados en el tema, dieron claridad a esta parte del trabajo. Además, en cuanto a la estructura del trabajo, abarcó desde el planteamiento del problema, marco teórico, metodología, resultados, discusión, conclusiones y recomendaciones; respaldada por una amplia fuente de información bibliográfica, quienes con sus aportes ayudaron a clarificar la problemática en referencia, destacando que el arrendamiento financiero y gestión financiera al aplicarlo conforme lo establecido en las diferentes áreas de la organización, permiten optimizar el trabajo en las organizaciones dedicadas a este tipo de actividad. Al concluir la investigación, se determinó que la aplicación de la metodología de la investigación científica fue empleada desde el planteamiento del problema, el manejo de la información para el desarrollo del parte teórico conceptual; como también en cuanto a los objetivos, hipótesis y todos los otros aspectos vinculados al estudio; para luego finalmente, llevar a cabo la contratación de las hipótesis y posteriormente llegar a la discusión, conclusiones y recomendaciones.

**Comentario:**

El enfoque de esta tesis nos da información fidedigna acerca del financiamiento de cajas municipales a las PYMES y a su vez nos detalla los múltiples problemas que ocurren en la gestión de PYMES; y detalla los instrumentos financieros que benefician a las PYMES. En otro punto el

contenido nos da detalles cuantitativos y cualitativos de PYMES que obtienen financiamiento de las Cajas municipales.

Determinar los efectos del financiamiento en las PYMES detallando los múltiples problemas que ocurren en la gestión y los instrumentos financieros que los benefician.

- c. **Jessica Aracely Kong Ramos, José Miguel Moreno Quilcate (2014)**, desarrollo su tesis **“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Pymes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”** para optar el título de Licenciado en administración de empresas. Se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las PYMES, por lo que su metodología fue de tipo correlacionar y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Pymes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Principalmente se analizó la situación del sector microempresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. Con ello se pudo determinar que una proporción considerable de Pymes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento. Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta

situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las PYMES.

**Comentario:**

La siguiente información nos ayuda con las fuentes de financiamiento ya sea de manera bancaria y no bancaria así como quienes las conforman y una amplia definición acerca de las Pymes de acuerdo a la actividad económica que desempeña en este caso el sector textil para nuestra investigación por la comercialización de productos artesanales.

Consiste en brindar información de las fuentes de financiamiento ya sea de manera bancaria y no bancaria y una amplia definición acerca de las PYMES de acuerdo a la actividad económica que desempeña.

- d. **Guillén Aliaga, Sthefanny del Carmen y Sánchez Vargas, Karín Yazmín (2017)**, desarrollo su tesis “ **Evaluación de la gestión del área de ventas de la empresa constructora JSM S.A.C. para proponer medidas correctivas que incrementen la rentabilidad económica, periodo 2015-2016**” para obtener el Grado de Bachiller en Administración. En un sector tan cambiante como el de la construcción muchas de las pequeñas empresas que se dedican a este rubro necesitan aplicar innovadoras formas para mejorar su gestión, basándose en la correcta asignación de los recursos, cuya finalidad es poder mejorar su competitividad y posicionamiento en el mercado. Uno de los aspectos fundamentales para toda constructora es el financiamiento en donde existen diversas formas que le permiten cubrir los costos de sus proyectos, entre estas tenemos que puede financiarse en su totalidad con capital propio lo que implica un 100% de la obra o proyecto; otra forma es la del financiamiento mixto la cual está formada de tres tipos: capital propio + ventas adelantadas + préstamo

bancario; capital propio + préstamo bancario y pre venta o financiamiento por medio de los clientes. La empresa para una mejor captación de clientes toma en cuenta las opiniones de estos en cuanto al diseño, ubicación e implementación de áreas que va acorde con sus perspectivas, debido a ello los proyectos desarrollados han estado ubicadas en el centro de Chiclayo y en Santa Victoria. Por ello se formuló como objetivo general: evaluar la gestión del área de ventas con la finalidad de obtener e implementar medidas correctivas que se reflejen en la rentabilidad de la empresa. El principal problema de las empresas de este rubro es el poco conocimiento, la falta de implementación de procesos que permitan realizar una buena coordinación de los recursos disponibles con la finalidad de poder alcanzar los objetivos y metas trazadas por dicha empresa. Así mismo en la tesis se realizó un diagnóstico a la empresa para detectar sus posibles deficiencias en su gestión de ventas, luego se evaluó los estados financieros de los periodos 2015-2016, mediante indicadores de rentabilidad económica y de gestión y su comparación con los índices del sector construcción, a la vez se detectó mediante un análisis FODA las causas y las deficiencias de la gestión de la empresa. Por último se elaboró un manual de medidas correctivas en base a las deficiencias detectadas, con la finalidad de mejorar la rentabilidad económica, ello se verá reflejado en una proyección de su estado de resultados.

**Comentario:**

La información presente contribuye en el tema de nuestra investigación los diferentes elementos fundamentarles para una gestión de ventas así como los procesos que lo integran para conformar el ciclo que conforma dicha gestión a su vez cabe mencionar que la rentabilidad como bases teóricas para ampliar el conocimiento obtenido del resto de definiciones encontradas.

- e. **Alarcón Reyes, Gigi Thalía, Rosales Larrea, Ingrid Marisela (2015),** “Evaluación de la gestión económica-financiera y su implicancia en la

rentabilidad de la Empresa Panificación Arte Distribuidores SAC de la ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014” para obtener el título de Administración de empresas. Muchos de los problemas que sufren las empresas se deben a la falta de un diagnóstico empresarial correcto desde el punto de vista contable, económico y financiero, desconociendo sus puntos débiles, siendo así más vulnerables al entorno competitivo empresarial, a sufrir algún desequilibrio financiero imprevisto, caracterizado por la liquidez y poca liquidez, como producto de políticas contables y financieras poco efectivas o por deficiencias en el desempeño estratégico, administrativo, productivo o financiero; por consiguiente el presente trabajo de investigación pretende realizar una Evaluación de la Gestión Económica-Financiera y su implicancia la rentabilidad de la Empresa “Panificación Arte Distribuidores SAC.” de la Ciudad de Chiclayo durante el Periodo 2013; teniendo como objetivo general evaluar la gestión económica-financiera de dicha empresa, proponiendo estrategias y alternativas que deben seguirse para que ayude a la empresa y a otras que se encuentren en similar situación en mejorar la eficacia, eficiencia y de esta manera entren en un proceso de desarrollo empresarial. Así mismo mejorar su nivel de rentabilidad y por ende su desempeño empresarial. El trabajo de investigación es una Investigación Descriptiva, Explicativa y Aplicativa; por ende la investigación será No Experimental, Transaccional y Descriptivo Simple; además la población y muestra serán las mismas, las cuales estarán conformadas por la empresa “PANADIS SAC”; se aplicará el método Empírico-Teórico; asimismo para alcanzar esta propuesta se aplicarán las técnicas de la observación, encuesta y test, de los cuales los instrumentos serán la ficha de observación, la guía de entrevista y la ficha de cotejo.

**Comentario:**

La presente información contribuye en una serie de definiciones de gestión económica-financiera en las empresas para su entendimiento abarca desde principios, procesos, análisis y su importancia lo cual permite tener en

cuenta para la elaboración de los diferentes ratios que forman parte de los recursos para administrarlos y obtener la rentabilidad esperada.

- f. **Martin, Palomino Contreras (2015)**, desarrollo su tesis **“Eficiencia empresarial y su influencia en el margen de rentabilidad operativa de la empresa Espasa - Ayacucho, periodo 2001 al 2013”** para el grado de Bachiller en Administración. El objetivo general del trabajo es “Demostrar que la eficiencia empresarial influye en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA-Ayacucho en el periodo 2001 al 2013”, el primer objetivo específico es “Evaluar que la eficiencia técnica incide en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA Ayacucho”, y el segundo objetivo específico es “Comprobar que la eficiencia asignatura influye en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA Ayacucho”; el tipo de investigación es APLICADA, el nivel de investigación es EXPLICATIVA, el Tipo de diseño es DOCUMENTAL basado e información secundaria, el diseño de la investigación es NO EXPERIMENTAL LONGITUDINAL; La Unidad de Análisis es la Entidad prestadora de servicios EPSASA-Ayacucho, el procesamiento de los datos se realiza mediante análisis de series de tiempo estacional, para el cual se utilizan el Excel 2010, Eviews 8 y Winstats 1.1; se ha probado la hipótesis general y se afirma que existe evidencia empírica de que “La eficiencia empresarial si influye en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA-Ayacucho en el periodo 2001 al 2013”, ante un incremento de la eficiencia empresarial en 1% genera un incremento de 0.21% en el margen de rentabilidad operativo, manteniendo constante las demás variables; el primer hipótesis específico afirma que existe evidencia empírica de que “La eficiencia técnica si incide en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA-Ayacucho”, la propensión marginal del margen de rentabilidad operativa ante un incremento de la eficiencia técnica en 1% es de 0.11%; el segundo hipótesis específico afirma que existe evidencia empírica de que “La eficiencia asignatura si influye en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA Ayacucho”, la propensión marginal del margen de rentabilidad

operativa ante un incremento de la eficiencia asignatura en 1% es de 0.22%.

**Comentario:**

La información contribuye para la eficiencia conocida también como económica para medir la productividad que nos brinda conceptos previos para conducirnos al objetivo de la manera correcta para la asignación de recursos por medio de las decisiones administrativas que conlleva la maximización o la minimización de costos que pueden incurrir durante la ejecución de capital de trabajo. Y nos ayuda de manera significativa del enfoque de la eficiencia empresarial está basada en las decisiones financieras empresariales que están orientadas a generar riqueza dado por los estados financieros, así como el estado de resultados que nos permita obtener la utilidad operacional lo cual pueda permitirnos medir la rentabilidad como resultado de la gestión de la empresa durante un periodo.

**2.1.2. Tesis Internacionales**

- a. **Rosa Ferdinand Solís Monroy (2011)**, desarrollo su tesis “Análisis financiero como herramienta en la evaluación de la capacidad de endeudamiento en la industria del plástico en el departamento de Guatemala” para obtener el grado de maestría en administración financiera. El estudio surgió a través del planteamiento del problema que lleva a definir que las empresas de la industria del sector del plástico en el departamento de Guatemala requieren de un análisis que les permita evaluar su capacidad de endeudamiento para el cumplimiento de sus obligaciones y futuros proyectos de inversión con determinación de necesidades de capital. Para la realización de la investigación se delimitó el ámbito de la investigación tomando una muestra probabilística de tres empresas dedicadas a la comercialización de productos de plástico, la cual se eligió con base al sujeto tipo, cuya elección dependió del criterio del investigador,



de definió el ámbito geográfico dirigiendo el estudio al departamento de Guatemala, evaluando los estados financieros de los períodos 2008, 2009 y 2010.

**Comentario:**

La información asignada nos ayuda como interpretar la capacidad de endeudamiento por medio de cuadros comparativos con otras empresas, análisis de los ratios, estadísticas, para poder cumplir con sus obligaciones de pago así mismo con sus necesidades de financiamiento y el flujo efectivo proyectado para obtener la rentabilidad esperada.

- b. **Andrea Fernanda Sepúlveda Álvarez, Cediél Antonio Cañizares (2014)**, desarrollo su tesis “Diagnóstico sobre la situación fiscal y de capacidad de endeudamiento del municipio del tarra norte de Santander en la vigencia 2012” para obtener el grado de Bachiller en Contabilidad. El propósito fundamental de la investigación es diagnosticar la situación fiscal y capacidad de endeudamiento del Municipio de El Tarra, Norte de Santander durante la vigencia 2012, el cual le servirá al burgomaestre como herramienta útil en la consecución de las metas planteadas en el plan de desarrollo 2012-2015 “Vivamos el Tarra de corazón”; para su debida ejecución y desarrollo se establecieron objetivos específicos, tales como:
- Conocer el comportamiento de las finanzas municipales a través de las ejecuciones presupuestales de la vigencia 2012
  - Analizar la naturaleza de los ingresos y rentas de capital y de los gastos del ente territorial en la vigencia 2012
  - Aplicar los Indicadores financieros de ley para conocer la situación fiscal del municipio y su capacidad de pago en el 2012.

**Comentario:**

La siguiente información contribuye a complementar conceptualizaciones referentes a la capacidad de endeudamiento por medio de cifras numéricas para determinar la capacidad de pago o liquidez económica e interpretar los resultados para su gestión y algunos indicadores que participan.

- c. **Núñez Garcés, D.; Parra Cruces, M. y Villegas Pinuer, F. (2011)** desarrollo su tesis **“Diseño de un modelo como herramienta para el proceso de gestión de ventas y marketing”** para obtener el grado de Ingeniero Comercial. Este estudio busca validar un modelo que explique la administración de Ventas y Marketing Orientadas al Cliente y su impacto en el desempeño. El problema de investigación que guía el estudio es: ¿Qué variables son importantes en la gestión de Ventas y Marketing para mejorar los resultados organizacionales? Para dar respuesta a esta interrogante se realiza, en primera instancia, una investigación exploratoria a través de una revisión exhaustiva de la literatura relacionada al tema de estudio. A partir de ésta, se plantea un modelo de gestión de Ventas y Marketing que considera las siguientes variables latentes: (1) Grado de Orientación al Valor del Cliente por parte de la Fuerza de Ventas, constituida por Satisfacción Laboral (Involucramiento en el trabajo; Ambigüedad (Conflicto) de Rol; Política de Incentivos); Capacitación y Experiencia en Ventas, (2) Cultura Organizacional Orientada al Mercado (Orientación a la Competencia; Coordinación Internacional y Orientación al Valor del Cliente), (3) Valor de la Marca y (4) Ética Empresarial. Estas variables impactan en los Resultados Organizacionales, medidos a través de la Lealtad del cliente y la Utilidad Neta.

**Comentario:**

La gestión de venta de la presente tesis nos ayuda con respecto al enfoque de ventas que se toma en cuenta en la toma de decisiones de compra con respecto a la planificación, organización, dirección, control y el análisis de

las actividades de una compañía en nuestro caso de las PYMES, así como su conocimiento y relación con los clientes.

- d. **León Portilla, N. y Zavala Guerrero, J. (2013)**, desarrollo su tesis **“Diseño de un sistema de gestión para procesos para el área de ventas de una empresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas ubicada en la ciudad de milagro”** para obtener el título de Ingeniero en auditoría y contaduría pública autorizada. En el presente proyecto se diseñara un sistema de gestión por procesos mediante la implementación de indicadores que permitan identificar, evaluar y mejorar los procesos del departamento de ventas para la ayuda de toma de decisiones, determinando los procesos que se desarrollan en el área de ventas de una empresa agrícola.

En los siguientes cuatro capítulos se realiza lo siguiente:

Capítulo I.- Se detallan brevemente los conceptos básicos a utilizar en el proyecto, así como el planteamiento del problema, hipótesis del proyecto y/u objetivos.

Capítulo II.- Se presenta la base teórica donde se detallan los conceptos y herramientas que se emplearán para el desarrollo del presente proyecto relacionado con el sistema de gestión por procesos y lo referente al área de ventas.

Capítulo III.- Se desarrolla la aplicación de las herramientas conceptuales en la empresa agrícola y basados en el análisis de la situación actual de la empresa, se planteó objetivos estratégicos, así como la realización de las estrategias necesarias para cumplirlos donde se incluye la identificación y levantamiento de los procesos del área de ventas, también se desarrolló un planteamiento de la propuesta de mejora basados en el análisis de valor agregado y la formulación de indicadores de gestión.

Capítulo IV.- Se realiza un informe de auditoría donde se detallan las principales conclusiones del proyecto y recomendaciones que ayudarán a que la gestión del área de ventas mejore.

**Comentario:**

Cabe recalcar que las ventas constituyen una operación primordial importancia en las empresas ya que son factores determinantes la producción de ingresos así mismo atender a los objetivos económicos como también la satisfacción de las necesidades y deseos de los clientes, dicha información forma parte de nuestra investigación ya que lo se necesita comprende el rendimiento deseado.

- e. **Meneses Hamilton (2014)** desarrollo su tesis **“Propuesta de mejoramiento de la gestión de ventas de las PYME del sector de consumo masivo en el Distrito Metropolitano de Quito”** para obtener el título de maestría en dirección de empresas. Las PYMES dedicadas a la producción y comercialización de alimentos en el país, se encuentran atravesando cambios en el mercado producto de la globalización que han dado lugar al ingreso de empresas internacionales que disponen de mayores recursos, economías de escala y tecnología. Esta situación ha afectado su posicionamiento siendo necesario el replanteamiento de sus procesos a fin de que puedan mantener una posición que les genere rentabilidad y crecimiento. La importancia de su desarrollo radica en que las PYMES en general sostienen la economía del Ecuador, generando la mayor oferta laboral imprescindible para la producción nacional. El desarrollo de un modelo de gestión especializado en las ventas es un elemento requerido el cual muchas PYMES no ha podido implementar adecuadamente, situación que afecta su principal fortaleza dada por la capacidad de atender de manera personalizada a sus clientes. Por esta razón, es fundamental establecer procesos que permitan que todas las áreas que componen la empresa generen valor al cliente. El desarrollo de la presente propuesta

fomenta el uso de herramientas tecnológicas y de mercadeo dando lugar a un completo conjunto de estrategias sustentadas en un modelo que puede ser aplicado por las PYMES especializadas en el comercio de alimentos, situación que representa una guía de desarrollo útil para fortalecer su participación en el mercado de una forma sostenible y sustentable.

**Comentario:**

La información que está contenida aquí nos enfoca más a nuestro tema de tesis, ya que no solo hablamos de las Pymes a su vez de la gestión de ventas como un factor importante y representativo más que todo en el proceso de comercialización para concretar la venta o prestación de servicio que conlleva al nivel de rentabilidad alcanzable que requiere cada uno de estas micro – pequeñas empresas por el financiamiento no bancario que se requiere para su exportación de los productos artesanales que es nuestro mercado principal.

**2.2. Bases teóricas**

Definido el planteamiento del problema y determinado los objetivos que precisan los fines de la presente investigación, es necesario establecer los aspectos teóricos que sustentan el estudio en cuestión. Considerando lo antes expuesto, en este capítulo, se muestran las siguientes bases teóricas:

**2.2.1. Variable Independiente - Financiamiento no bancario**

Según la federación peruana de cajas municipales de ahorro y crédito (FEPCMAC) nos dice que en cuanto al financiamiento no bancario: La intermediación financiera se ha convertido en un negocio muy competitivo, dinámico y sofisticado, empleando los más modernos métodos y técnicas de mercadeo y tecnología electrónica de punta. Muchos cambios han ocurrido y continúan ocurriendo en el mercado financiero. Los bancos han tenido que responder de manera adecuada a necesidades cada vez más complejas de

inversionistas, empresas y consumidores. Necesidades más complejas que exigen soluciones simples y rápidas. La banca tiene varias características peculiares. En primer lugar, la oferta de todos los bancos es esencialmente igual. Todos ofrecen mecanismos similares para estudiar dinero y para prestarlo (cuentas corrientes, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, prestamos tarjetas de crédito etc. Y todos captan y ofrecen dinero que tiene el mismo poder adquisitivo excepto por el efecto de su costo. El gran reto de cada banco es entonces lograr que el público perciba sus productos y servicios como diferentes y mejores que los de su competencia, aun siendo estos esencialmente iguales. El banco moderno debe tener la capacidad de captar negocios a un ritmo igual o mayor al crecimiento del mercado.

Su personal de plataforma y sus gerentes en contacto con el público deben estar entrenados para emplear los métodos y las técnicas de la venta profesional para vender los productos y servicios financieros de su banco y deben ser expertos en estos productos y servicios.

#### **2.2.1.1. Capacidad de endeudamiento**

Según Sánchez Galán, J. define la capacidad de endeudamiento como: La capacidad de endeudamiento o capacidad de crédito es la cantidad de deuda máxima que puede asumir una persona o empresa sin llegar a tener problemas de liquidez. Se suele establecer como un porcentaje sobre los ingresos.

La capacidad de endeudamiento puede ser asignada tanto a personas físicas como jurídicas, es decir, tanto a individuos normales y corrientes como a organizaciones, compañías o incluso países. Es la cantidad considerada como máxima posible por parte de alguien a la hora de recibir un préstamo y comprometiéndose a devolver íntegramente el mismo junto a unos intereses sin poner en riesgo su posición económica en particular. Economipedia (2014) <http://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-endeudamiento.html>

### **2.2.1.2. El capital de trabajo**

Según Ynfante T. Ramón define el capital de trabajo como: La inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año.

Está generalizado por la mayoría de los especialistas y literatura especializada el criterio de que Capital de Trabajo no es más que la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante. (Gestiopolis).  
<https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>

### **2.2.1.3. Los ratios de liquidez**

Adrián Manuel Coello Martínez (2015) afirma que: “La liquidez viene dada por la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas con sus recursos en el corto plazo”.

Ratio que mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago. Este ratio lo podemos encontrar tanto de forma agregada, activo total entre pasivo total, como de forma desagregada esto es en función del activo y pasivo corriente o no corriente.

## **2.2.2. Variable Dependiente - Gestión de ventas**

Vega Sánchez, Dolly Giannina (2005), plantean que "...La gestión de ventas es una de las especialidades fundamentales en mercadotecnia. Una gestión efectiva de ventas surge de un personal muy orientado al éxito, que logra cumplir con su misión de manera económica y con eficiencia".

### **2.2.2.1. La eficiencia empresarial**

Según Enciclopedia Financiera define la eficiencia empresarial como: Eficiencia no es lo mismo que eficacia. Mientras que este último concepto hace referencia

a la capacidad de lograr el efecto deseado o previsto, el primero implica la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un objetivo con el mínimo de recursos posibles.

Podríamos resumir que eficacia se reduce al fin, mientras que con el término eficiencia se habla de los medios pero siempre con orientación a un objetivo de ajuste que implica una optimización del aprovechamiento. Se puede ser eficiente sin ser eficaz y del mismo modo, también es posible ser eficaz sin ser eficiente, aunque lo ideal es una combinación de ambas cualidades.

#### **2.2.2.2. La rentabilidad obtenida**

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.

Para hallar esta rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales.

#### **2.2.2.3. El flujo de caja**

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado.

Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa. La diferencia de los ingresos y los gastos, es



decir, al resultado de restar a los ingresos que tiene la empresa, los gastos a los que tiene que hacer lo llamamos 'flujo de caja neto'. Los flujos de caja son cruciales para la supervivencia de una entidad, aportan información muy importante de la empresa, pues indica si ésta se encuentra en una situación sana económicamente.

### 2.3. Términos técnicos

- a. **Pymes:** La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las Pymes en el Perú representan el 60% de la fuerza laboral del país y a su vez representa el 90.3% del empresariado nacional formal. Diccionario Administración de empresas (2010).
  
- b. **Capacidad De Endeudamiento:** La capacidad de endeudamiento de una persona o familia es el capital máximo por el que ésta se puede endeudar sin poner en peligro su integridad financiera. La capacidad de endeudamiento o capacidad de crédito es la cantidad de deuda máxima que puede asumir una persona o empresa sin llegar a tener problemas de liquidez. Se suele establecer como un porcentaje sobre los ingresos.

La capacidad de endeudamiento puede ser asignada tanto a personas físicas como jurídicas, es decir, tanto a individuos normales y corrientes como a organizaciones, compañías o incluso países. Es la cantidad considerada como máxima posible por parte de alguien a la hora de recibir un préstamo y comprometiéndose a devolver íntegramente el mismo junto a unos intereses sin poner en riesgo su posición económica en particular. Diccionario de Administración y finanzas (2014)

- c. **Capital De Trabajo:** Se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella. Diccionario administrativo (2013)
- d. **Ratios De Liquidez:** Ratio que mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago.  
Este ratio lo podemos encontrar tanto de forma agregada, activo total entre pasivo total, como de forma desagregada esto es en función del activo y pasivo corriente o no corriente. Diccionario contable y administrativo Fiscal (2013).
- e. **Financiamiento de Proveedores:** Puede ser mediante la presentación y de pago de facturas a un plazo determinado previamente por las partes, u otorgar crédito a la aceptación de una letra con vencimiento determinado. Rivas Gómez Víctor. (2012).
- f. **Financiación:** Acción por lo que una persona, sociedad u organismo público consigue capital para su creación o funcionamiento. La financiación puede efectuar con fondos o recursos propios o con recursos ajenos. Diccionario de contabilidad y finanzas (2016).
- g. **Evaluación Crediticia:** La calificación crediticia es una cifra de tres dígitos que les sirve a los acreedores para evaluar la liquidez crediticia de los posibles acreedores y para saber cómo se desenvuelven con el pago de sus deudas. Los acreedores se basan en estas calificaciones para determinar si quien solicita un préstamo está calificado para obtenerlo, las

tasas de interés que cobrarán si aceptan la solicitud y el límite de crédito que fijarán. Las calificaciones crediticias también sirven para determinar si uno podrá solicitar un préstamo para adquirir un automóvil, el valor del seguro del automóvil o de la vivienda e incluso la capacidad de cada persona para obtener un trabajo. Hildebrand, Patricia y Taylor, Su. (2009).

- h. **Crédito:** Contrato por el cual una entidad pone dinero a disposición del beneficiario hasta un límite señalado y por un plazo determinado, percibiendo intereses sobre las cantidades dispuestas, así como las comisiones fijadas, y recibiendo las cantidades dispuestas en el plazo estipulado.
- i. **Leasing:** El leasing o arrendamiento financiero es el contrato por el cual una entidad financiera debidamente autorizada, cumpliendo con las instrucciones de su cliente, compra a nombre propio determinados bienes muebles o inmuebles para luego alquilárselos a sus clientes.
- j. **Factoring:** Es un convenio continuo por el cual la entidad financiera asume funciones de crédito y cobro de sus clientes comprando sus instrumentos de contenido crediticio (facturas y títulos valores representativos de deuda) en el momento en el que son extendidas, sin poder beneficiarse de un recurso contra él en caso de falta de pago.
- k. **Operaciones bancarias pasivas:** Son operaciones que consisten en captar fondos de sus clientes, son una de las fuentes de financiación para las entidades bancarias, las entidades se comprometen a devolver a sus clientes la cantidad recibida más unos intereses anteriormente pactados. Son aquellas mediante las cuales las entidades obtienen fondos de sus clientes, a cambio paga una tasa de interés pasiva.
- l. **Financiamiento:** Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que

generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios o capital inicial. Por lo general, se toman estos recursos en financiamiento con el propósito de completar la capital semilla e iniciar la unidad productiva. Los recursos de 60 financiamientos se obtienen siempre a crédito y son siempre reembolsables. abc.com (2015).

- m. **Tasa se interés:** Expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero.
- n. **Documentación para préstamos:** La documentación requerida para solicitar un préstamo personal puede variar de una entidad a 62 otra, por ello es recomendable que se contacte con la sucursal de la entidad en donde se desea solicitar el préstamo para preguntar que documentación es necesaria llevar para que se haga un estudio de una operación de crédito.
- o. **Riesgo crediticio:** Es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas. Zonaeconomica.com. (2008)
- p. **Garantías:** Acción y efecto de afianzar lo comprometido. - cantidad o cosa utilizada como cobertura de riesgo. Documento escrito que el vendedor o fabricante de un producto entrega al comprador del mismo en el que se compromete a subsanar, reparar o sustituir el bien objeto de la compraventa durante un determinado intervalo temporal en caso de defecto o vicio oculto del mismo. Clausula específica que se incluyen en determinados préstamos o en la operación internacional con bonos que se inserta con el fin de evitar las posibles pérdidas que las fluctuaciones que el tipo de cambio pudieran ocasionar. Diccionario de contabilidad y finanzas. (2002).

- q. **Evaluación crediticia:** La calificación crediticia es una cifra de tres dígitos que les sirve a los acreedores para evaluar la liquidez crediticia de los posibles acreedores y para saber cómo se desenvuelven con el pago de sus deudas. Los acreedores se basan en estas calificaciones para determinar si quien solicita un préstamo está calificado para obtenerlo, las tasas de interés que cobrarán si aceptan la solicitud y el límite de crédito que fijarán. Las calificaciones crediticias también sirven para determinar si uno podrá solicitar un préstamo para adquirir un automóvil, el valor del seguro del automóvil o de la vivienda e incluso la capacidad de cada persona para obtener un trabajo. Hildebrand, Patricia (2009).

## **2.4. Formulación de Hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis Principal**

El financiamiento no bancario incide de manera positiva en la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.

### **2.4.2. Hipótesis Secundarias**

- a. La capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.
- b. El capital de trabajo incide positivamente en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017
- c. Los ratios de liquidez influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

## 2.5. Operacionalización de Variables.

### 2.5.1. Variable Independiente.

#### X: Financiamiento no Bancario

<b>Definición Conceptual</b>	Ana Rubio González (08 de Agosto 2017) dice “En este sentido, el financiamiento alternativo tiene un papel crucial que jugar como complemento al crédito bancario, para las primeras fases de un proyecto o para iniciativas arriesgadas, fomentando de esta manera el emprendimiento y la innovación. El que los operadores bancarios o no bancarios colaboren para canalizar las operaciones hacia las vías de financiación adecuadas sería vital tanto para la eficiencia en la asignación de recursos como para apuntalar la recuperación económica.”	
<b>Definición Operacional</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INDICES</b>
	<b>X1. Capacidad de endeudamiento.</b>	1.1 Capital disponible
		1.2 Intereses
		1.3 Gastos
	<b>X2. Capital de Trabajo.</b>	2.1 Activo corriente
		2.2 Pasivo corriente
		2.3 Inventarios
	<b>X3. Ratios de liquidez.</b>	3.1 Razón corriente
		3.2 Prueba ácida
3.3 Ratio de caja		
<b>Escala Valorativa</b>	Nominal	

## 2.5.2. Variable Dependiente.

### Y. Gestión de ventas

<b>Definición Conceptual</b>	Saavedra Alberto (2006). La gestión de las ventas es una de las claves para establecer competitividad en un determinado mercado, los elementos que la componen: plan de ventas, técnicas de ventas, presupuesto de ventas, procesos, fuerza de ventas, fijación y control de objetivos, políticas retributivas, etc.	
<b>Definición Operacional</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INDICES</b>
	<b>Y<sub>1</sub>. Eficiencia Empresarial.</b>	1.1 Productividad
		1.2 Objetivos estratégicos
		1.3 Rendimiento
	<b>Y<sub>2</sub>. Rentabilidad Obtenida.</b>	2.1 Margen utilidad neta
		2.2 Margen utilidad Renta
		2.3 Rentabilidad comercial
	<b>Y<sub>3</sub>. Flujo de Caja.</b>	3.1 Beneficios
		3.2 Costos
3.3 Gastos administrativos y ventas		
<b>Escala Valorativa</b>	Nominal	

## CAPITULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Diseño Metodológico

Es una investigación no experimental, cuyo diseño metodológico es el transaccional correlacional.

Ox r Oy
---------

Dónde:

O = Observación.

x = Financiamiento no bancario.

y = Gestión de ventas.

r = Relación de variables.

#### 3.1.1. Tipo de investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una “investigación aplicada”.

La investigación a realizar conforme a sus propósitos se centra en el nivel “descriptivo”



### 3.1.2. Procedimientos de contratación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis planteadas se usará la distribución ji cuadrada, pues los datos para el análisis deben estar en forma de frecuencias. La estadística ji cuadrada, es la más adecuada porque las pruebas son las evidencias muestrales, y si las mismas aportan resultados significativamente diferentes de los planteados en las hipótesis nulas, ésta es rechazada, y en caso contrario es aceptable, teniendo en cuenta el siguiente procedimiento:

- Formulación de la hipótesis nula.
- Formulación de la hipótesis alterna.
- Clasificar los datos en una tabla de contingencia para probar la hipótesis, de independencia de criterios, mediante la ji cuadrada, considerando un nivel de significancia  $\alpha=0.05$  y 1 grado de libertad cuyo valor tabular es de  $\chi^2(0.05,1) = 3.8416$  que luego será comparado con la ji cuadrada experimental para la aceptación o rechazo de la hipótesis nula.
- Calcular la prueba estadística con la formula siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$$

Dónde:

$O_i$ = Valor observado.

$e_i$  = Valor esperado.

X = valor del estadístico con datos de la muestra que se trabajan y se debe

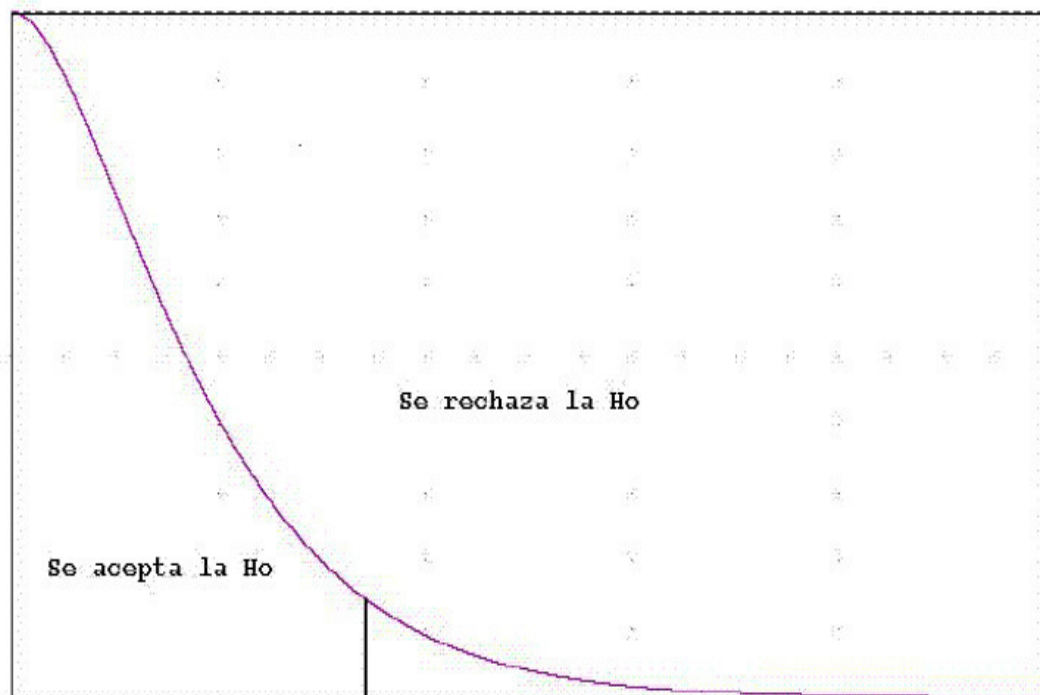
comparar con los valores paramétricos ubicados en la tabla Ji cuadrada, según el planeamiento de las hipótesis alternantes e indicadas en el paso c.

X = Valor del estadístico obtenido en la tabla chi cuadrada.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad.

- Impuesto a la renta

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.



## 3.2. Población y Muestra

### 3.2.1. Población

La población que conforma la investigación, está delimitado por 21 gerentes, contadores, analistas, asistentes y administradores de las 8 principales del sector artesanal, registrados en Lima Metropolitana, según información de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria y la Revista América Economía, en el año 2017, según información publicada en la página web de las mismas.

**Cuadro N° 1:** Cuadro de Distribución de la Población

N° de Empresa	RUC	Nombre de la Empresa	N° de Trabajadores	Población
1	20600332555	Per Insect E.I.R.L.	7	2
2	20108568845	R.Berrocal S.A.C	17	4
3	20563196204	Peruhand.com S.R.L.	14	3
4	20512029613	Corporacion Amazonia E.I.R.L.	8	2
5	20521027071	Ambientes Y Tendencias S.A.C.	11	2
6	20566035490	Inversiones y Exportaciones Caceres E.I.R.L.	13	2
7	20548758191	Creaciones Artesanales Fikat S.A.C.	11	3
8	20545246253	Mark & Sidrik Export & Import S.A.C.	10	3
<b>TOTAL</b>			<b>91</b>	<b>21</b>

**Fuente:** Pagina Sunat, promedio de trabajadores Enero a Diciembre 2017.

### 3.2.2. Muestra

Para la determinación óptima del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula del muestreo aleatorio simple que se usa en variables cualitativas, para técnicas de encuestas y entrevistas la que se detalla a continuación:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

#### Datos:

- Z (1,96) : Valor de la distribución normal, para un nivel de confianza de (1 - α)
- P (0,5) : Proporción de éxito.
- Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 - P)
- e (0,05) : Tolerancia al error
- N (21) : Tamaño de la población.
- n : Tamaño de la muestra.

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (21)}{(0.05)^2 (21-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{20.16}{1.01}$$

$$n = 19.96$$

$$n = 20$$

Por lo tanto, la muestra calculada será igual a 20 gerentes, contadores, analistas, asistentes y administradores de las principales Pymes del sector artesanal, registrados en Lima Metropolitana.

El factor muestra se calculó de la siguiente manera:

$$\frac{n}{N} = \frac{19.96}{21} = 0.9504$$

### Distribución de la muestra

N° de Empresa	RUC	Nombre de la Empresa	N° de Trabajadores	Población	Muestra
1	20600332555	Per Insect E.I.R.L.	7	2	2
2	20108568845	R.Berrocal S.A.C	17	4	4
3	20563196204	Peruhand.com S.R.L.	14	3	3
4	20512029613	Corporacion Amazonia E.I.R.L.	8	2	2
5	20521027071	Ambientes Y Tendencias S.A.C.	11	2	2
6	20566035490	Inversiones y Exportaciones Caceres E.I.R.L.	13	2	2
7	20548758191	Creaciones Artesanales Fikat S.A.C.	11	3	3
8	20545246253	Mark & Sidrik Export & Import S.A.C.	10	3	3
<b>TOTAL</b>			<b>91</b>	<b>21</b>	<b>20</b>

**Fuente:** Pagina Sunat, promedio de trabajadores Enero a Diciembre 2017.

### **3.3. Técnicas de recolección de datos**

#### **3.3.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos**

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicará la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante el cuestionario como instrumento de investigación. En relación a la entrevista, como instrumento de investigación, que se centrará en el diálogo interpersonal entre el entrevistador y el entrevistado, en una relación cara a cara, es decir, en forma directa.

#### **3.3.2. Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos**

El procedimiento de validez para garantizar su eficacia y efectividad de los instrumentos de investigación, fundamentalmente si estos miden con objetividad, precisión, veracidad y autenticidad aquello que se desea medir de las variables, se procedió, con la aplicación de una prueba piloto a diez (10) personas, de conformidad con la determinación de la muestra en forma aleatoria. Asimismo; la confiabilidad ha permitido obtener los mismos resultados en cuanto a su aplicación en un número de veces de tres (3) a las mismas personas en diferentes periodos de tiempo.

### **3.4. Técnicas para el procesamiento de la información**

El procesamiento y análisis de la información, se efectuó con el programa de Excel.

### **3.5. Aspectos éticos**

En la elaboración del proyecto de tesis, se ha dado cumplimiento a la Ética Profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios

fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales, los cuales deben ser observados rigurosamente:

- Integridad.
- Objetividad.
- Independencia.
- Competencia y cuidado personal.
- Confidencialidad o secreto profesional.
- Observancia de las disposiciones normativas.
- Difusión y colaboración.
- Comportamiento profesional.

La investigación se llevó a cabo, prevaleciendo los valores éticos, tales como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional, buscando nuevos conocimientos, con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable. En consecuencia, señalo que todo lo expresado en la presente investigación, es decir, los datos consignados, tienen veracidad en su totalidad. Los valores éticos-profesionales, son propios de cada persona, estos, se plasmarán en el desarrollo de una investigación, tal como la que se muestra. De esto, se deduce que sea imposible imitar o copiar algún trabajo anterior. En lo personal, esto deja conforme a quien realiza la investigación, ya que, muy aparte de cumplir con el objetivo principal, el cual es la titulación, también es importante haber llegado a dicho objetivo, cumpliendo con los valores éticos y la moralidad, establecida para todos nosotros desde el ámbito familiar y complementado con la vida diaria.

#### 4.1 Interpretación de resultados

Responde al trabajo de campo aplicado a 20 personas conformadas por micro empresarios y profesionales involucrados en el financiamiento no bancario en la gestión de ventas de las Pymes de productos artesanales en lima metropolitana.

##### 4.1.1 Variable independiente: Financiamiento no Bancario

**Tabla N° 1:** ¿Considera usted que conocer la capacidad de endeudamiento es un factor importante para obtener un financiamiento no bancario?

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	13	65%
No	4	20%
Desconoce	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

#### Interpretación:

Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que el 65% de los micro empresarios y profesionales,



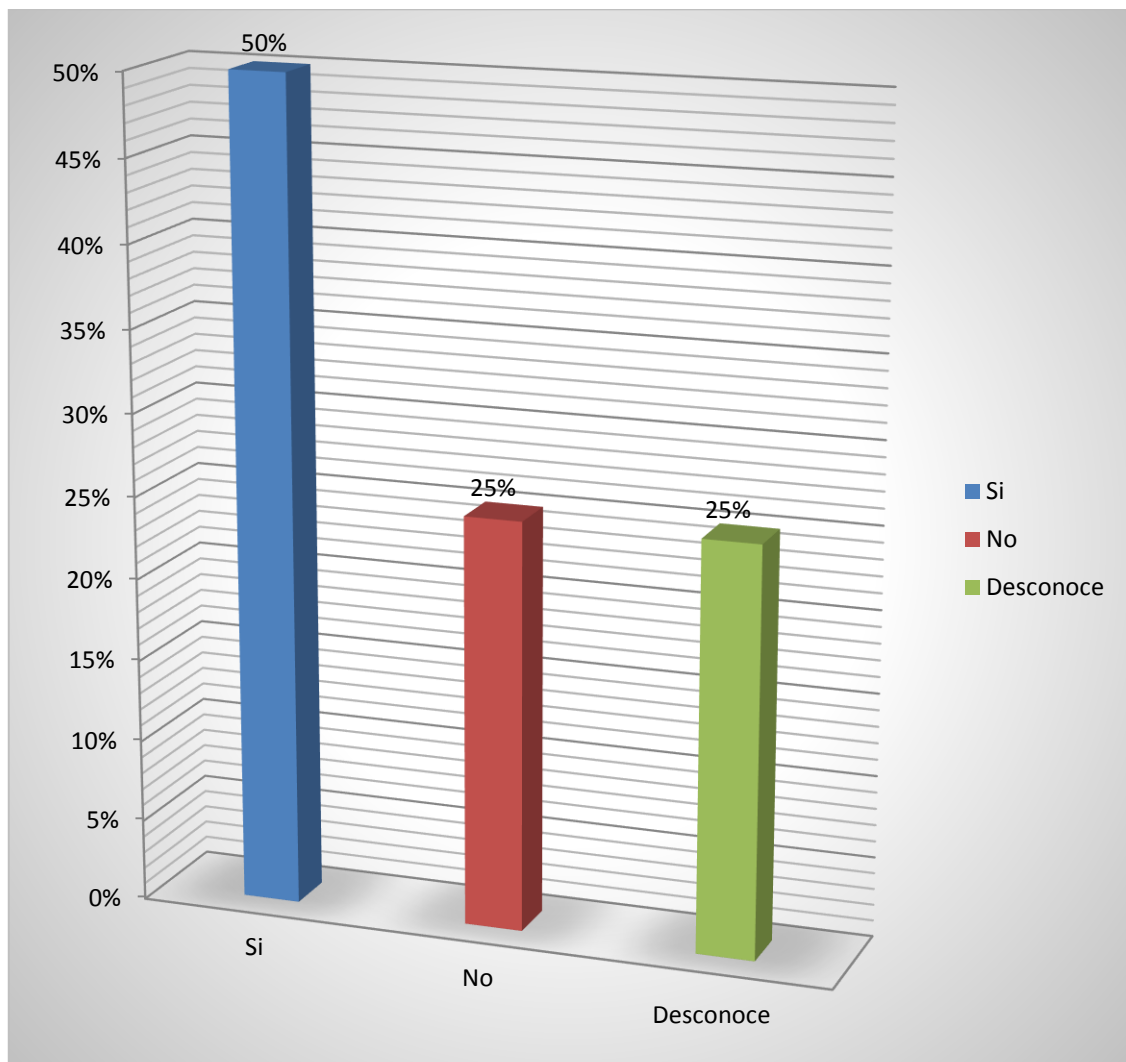
consideran que conocer la capacidad de endeudamiento nos permite tener un financiamiento no bancario, mientras el 20% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 15% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

**Análisis:**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que sabiendo la capacidad de endeudamiento, su empresa podrá optar por algún tipo de financiamiento no bancario.

**Figura N° 1**

**Conocer la capacidad de endeudamiento es un factor importante para obtener un financiamiento no bancario.**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 2: ¿Está usted de acuerdo, si eligiera la financiación no bancaria para incrementar su capital de trabajo en su empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	14	70%
No	3	15%
Desconoce	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

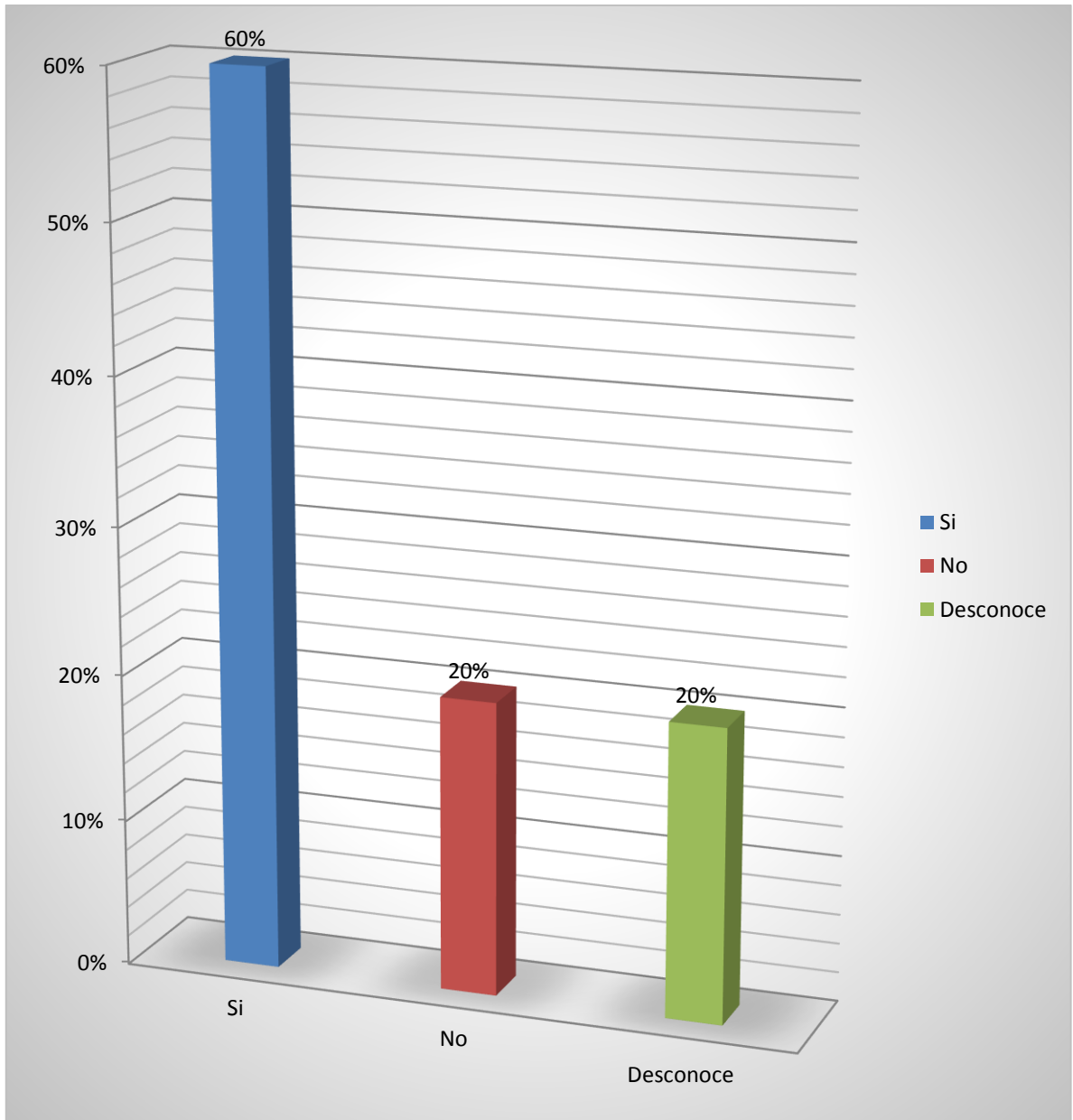
Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que 70% de los micro empresarios y profesionales, consideran que conocer la capacidad de endeudamiento nos permite tener un financiamiento no bancario, mientras el 15% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 15% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

**Análisis.**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que están de acuerdo en elegir el de financiamiento no bancario para incrementar su capital de su empresa.

**Figura N° 2**

**Si eligiera la financiación no bancaria para incrementar su capital de trabajo en su empresa**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 3: ¿Es de utilidad los ratios de liquidez en este tipo de financiamiento para las Pymes?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	14	70%
No	3	15%
Desconoce	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

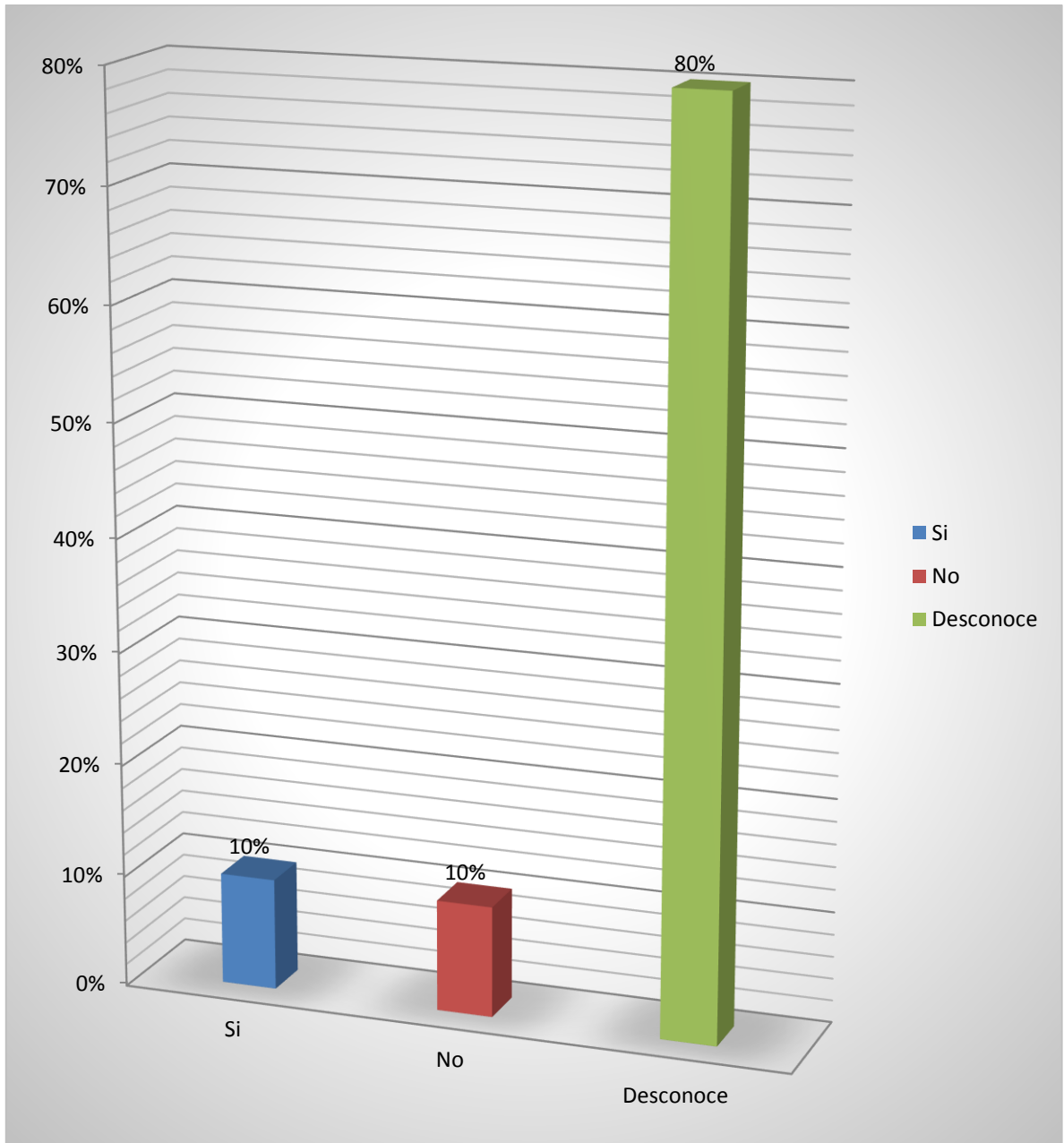
Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que 70% de los micro empresarios y profesionales, consideran que es de utilidad los ratios de liquidez en este tipo de financiamiento para las Pymes, mientras el 15% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 15% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

**Análisis.**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que los ratios de liquidez son de utilidad en los diferentes tipos de financiamiento para las Pymes.

**Figura N° 3**

**Es de utilidad los ratios de liquidez en este tipo de financiamiento para las Pymes.**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 4: ¿Considera usted que el desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	8	40%
No	8	40%
Desconoce	4	20%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

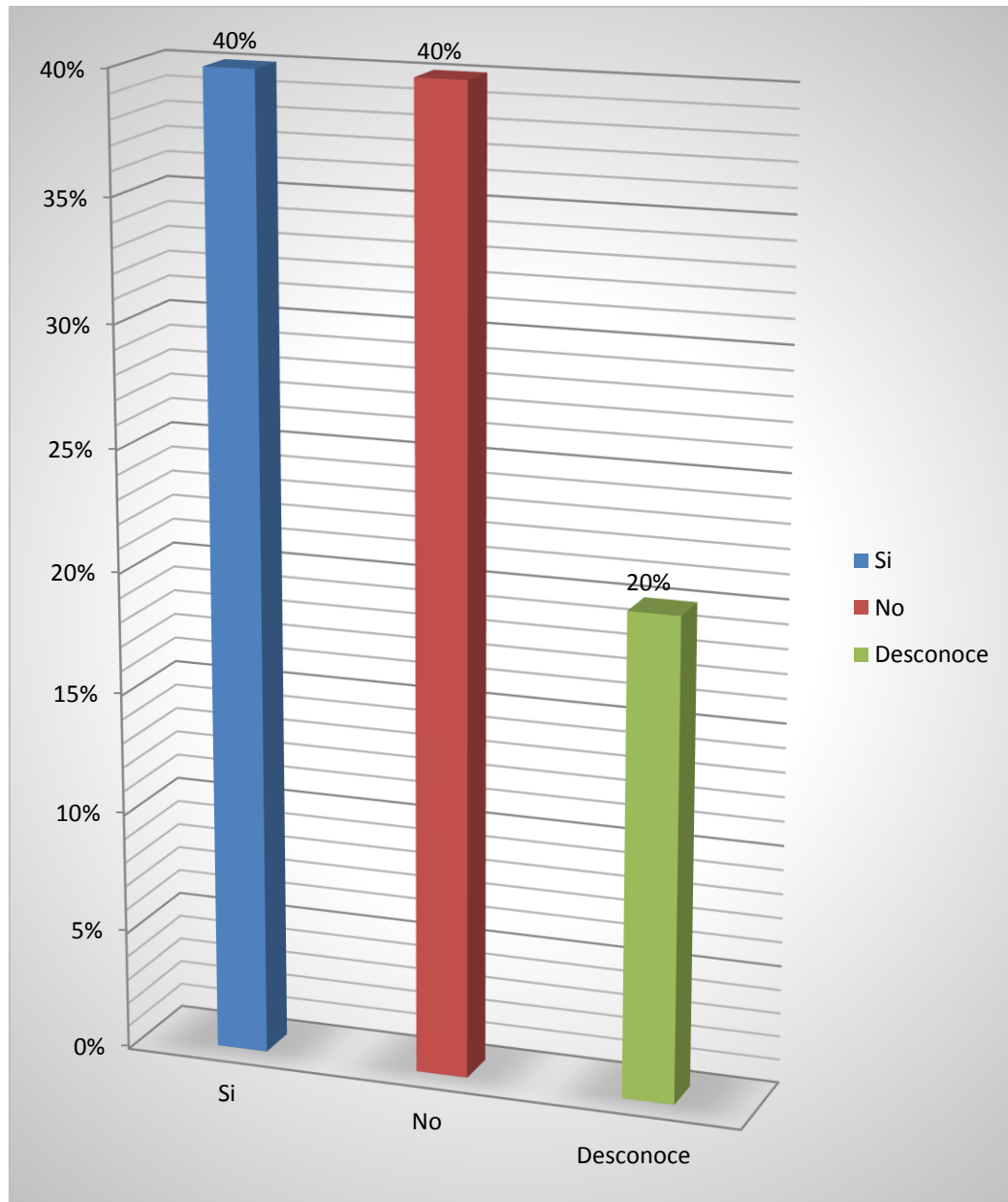
Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que 40% de los micro empresarios y profesionales, consideran que el desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial, mientras el 40% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 20% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

**Análisis.**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que el desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial.

**Figura N° 4**

**El desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial.**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**



**Tabla N° 5: ¿En su opinión las finanzas en las empresas mejoraría si contarán con colaboradores idóneos con conocimiento financiero?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	19	95%
No	1	5%
Desconoce	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

#### **Interpretación:**

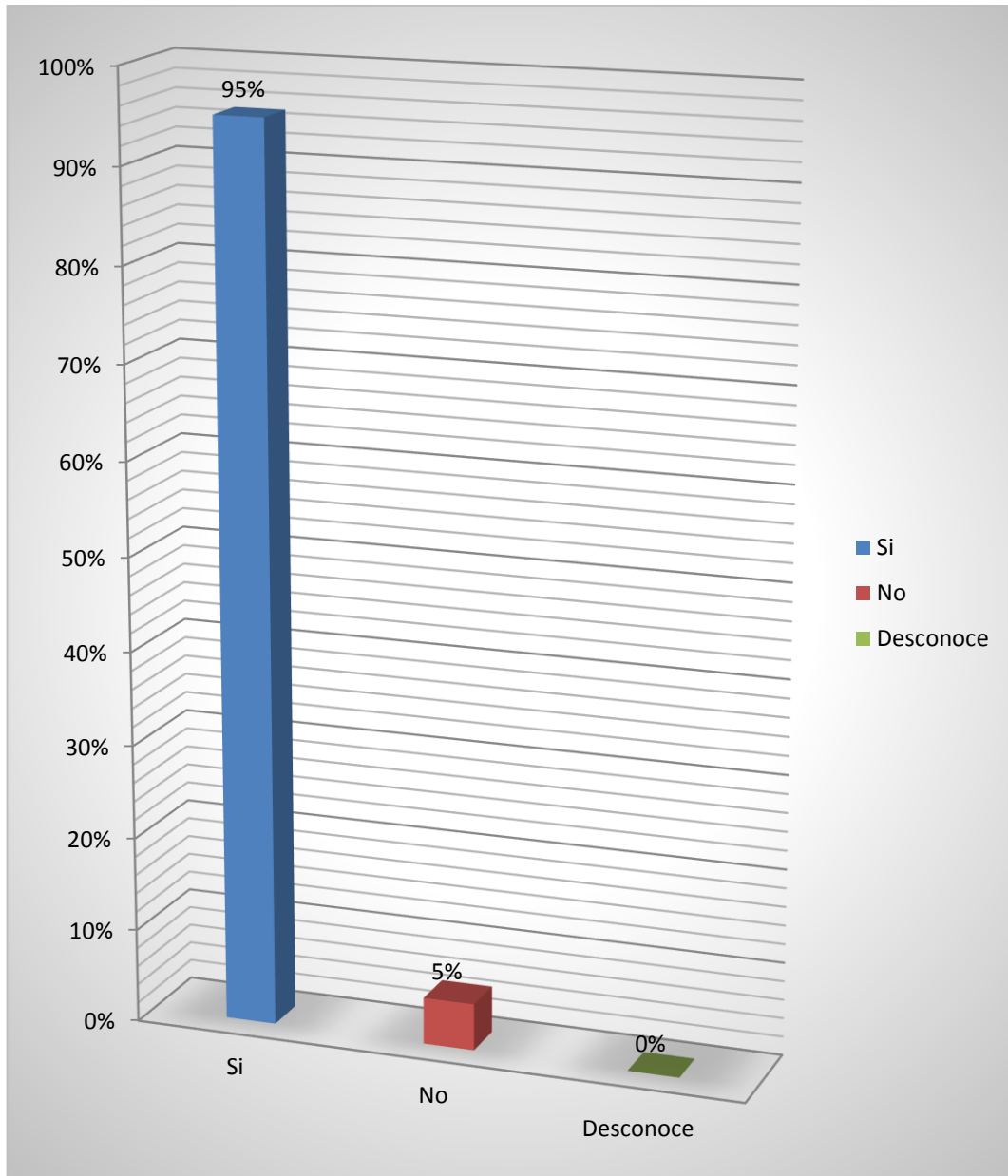
Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que 95% de los micro empresarios y profesionales, consideran que las finanzas en las empresas mejoraría si contarán con colaboradores idóneos con conocimiento financiero, mientras el 5% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 0% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

#### **Análisis.**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que las finanzas en las empresas mejorarían si contarán con colaboradores idóneos con conocimiento financiero.

**Figura N° 5**

**Las finanzas en las empresas mejoraría sí contaran con colaboradores idóneos con conocimiento financiero.**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 6: ¿En su opinión el nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	8	40%
No	9	45%
Desconoce	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

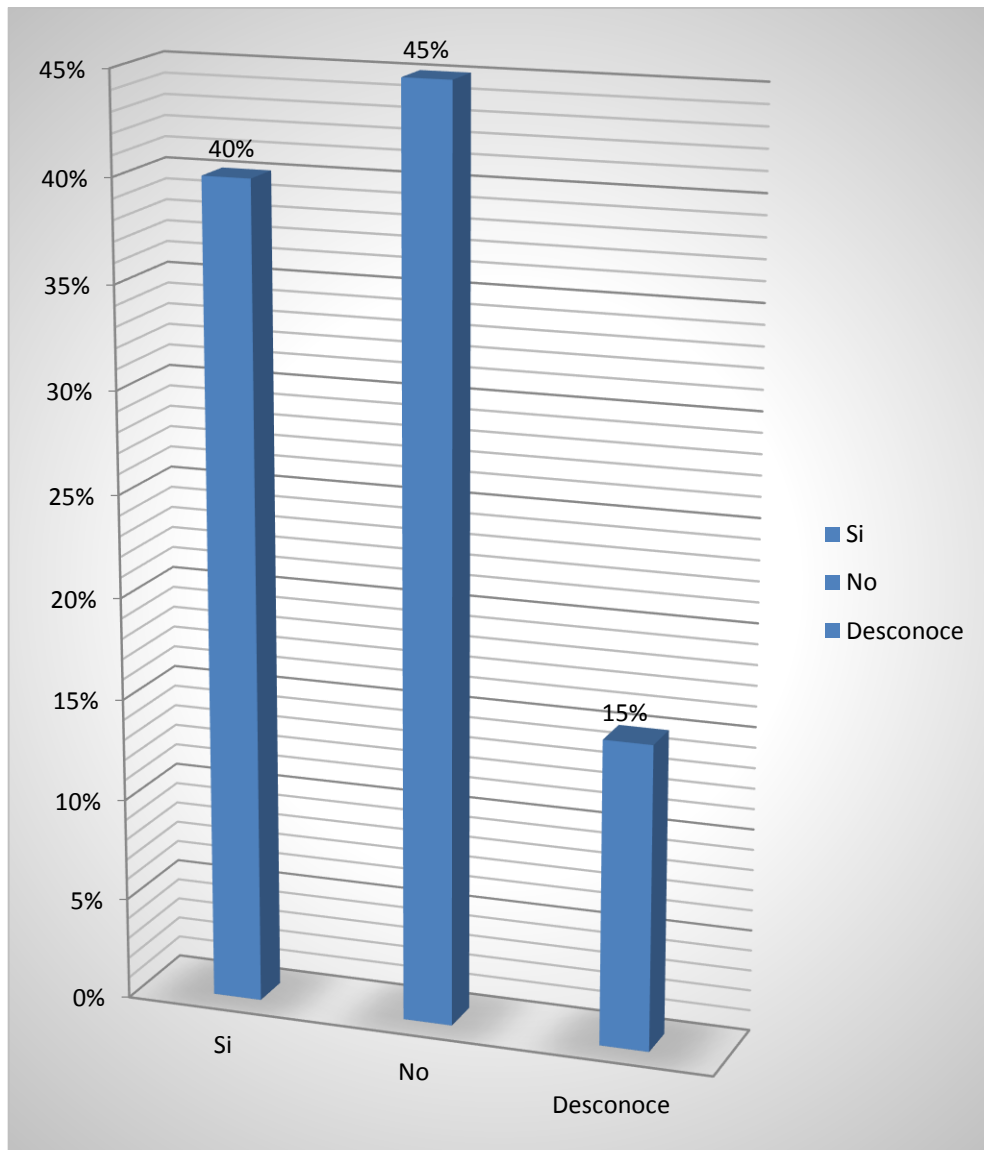
Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que 40% de los micro empresarios y profesionales, consideran que el nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización, mientras el 45% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 15% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

**Análisis.**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que el nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización.

**Figura N° 6**

**El nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización.**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 7: ¿En su opinión, usted cree que la empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	13	65%
No	5	25%
Desconoce	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

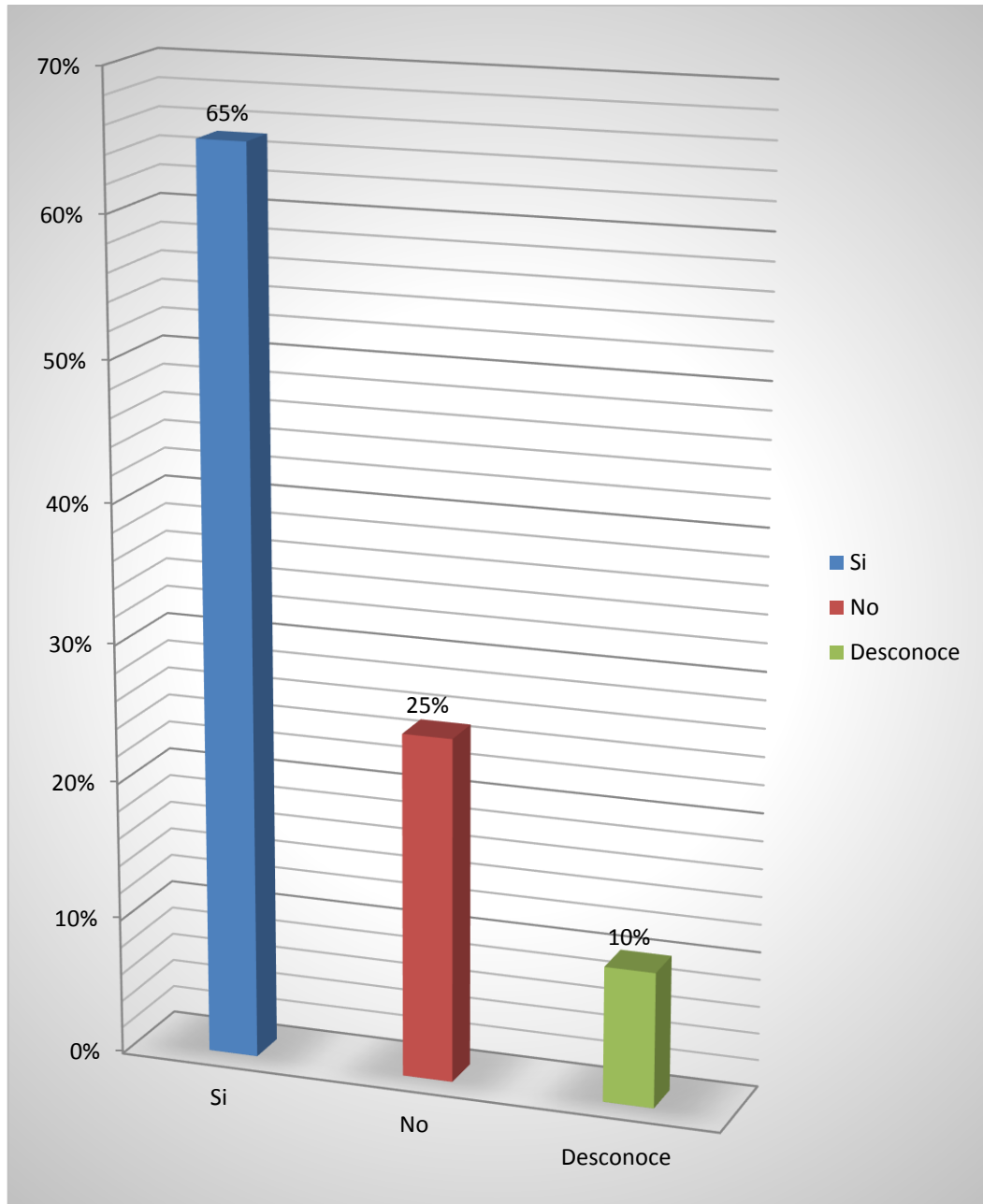
Como se observa en la tabla y posteriormente en el gráfico correspondiente, los resultados muestran que 65% de los micro empresarios y profesionales, consideran que la empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa, mientras el 25% no compartieron los puntos de vista del grupo anterior y el 10% complementario señalaron desconocerlo, totalizando el 100% de la muestra.

**Análisis.**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que la empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa.

**Figura N° 7**

**La empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

#### 4.1.2 Variable independiente: Gestión de Ventas

**Tabla N° 8: ¿Cree usted que la eficiencia empresarial permite la eficacia de la gestión de ventas de una empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	14	70%
No	4	20%
Desconoce	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

#### **Interpretación:**

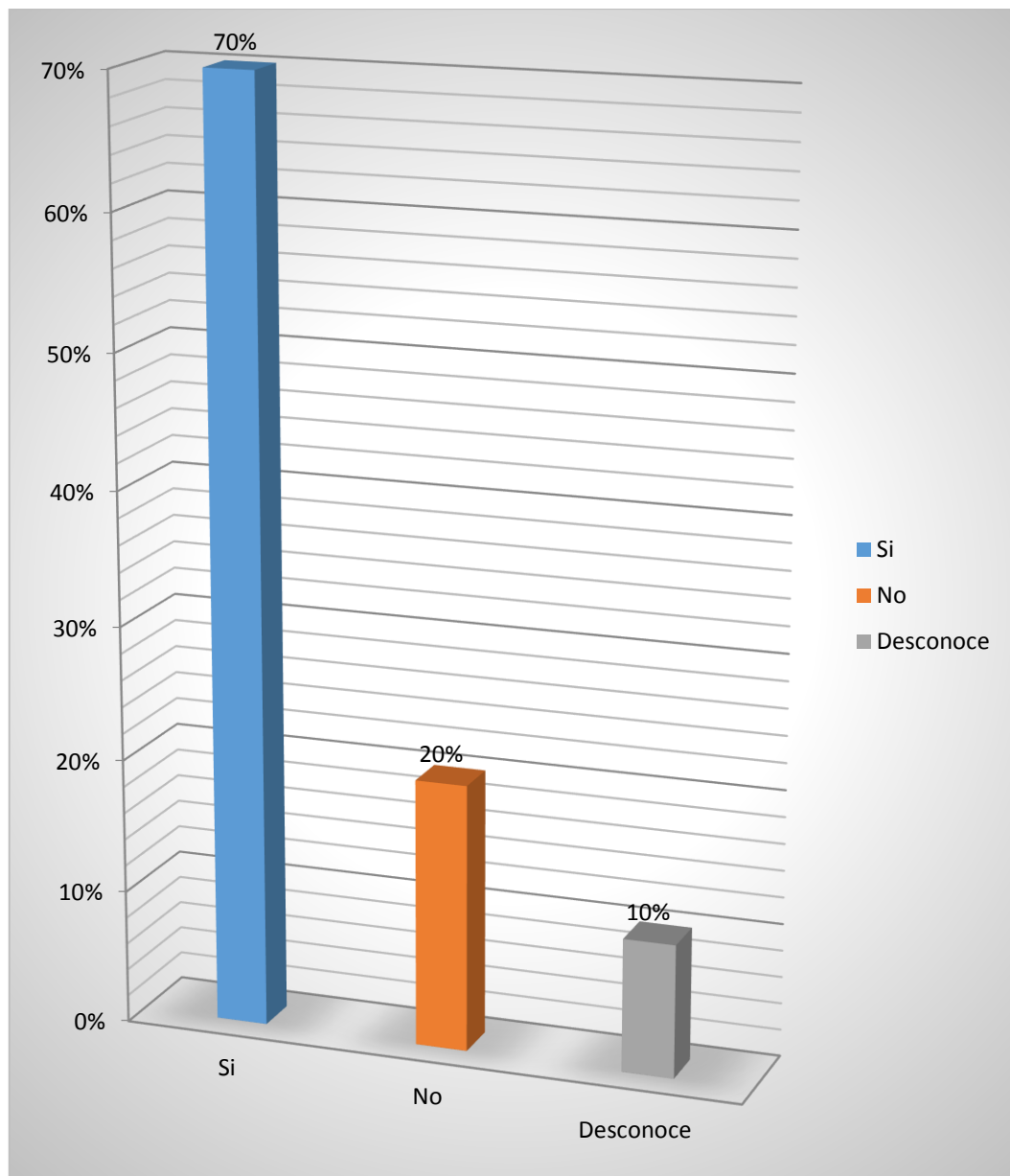
Es importante señalar que respecto a los alcances de la pregunta, el 70% considera a la eficiencia empresarial como factor eficaz para desarrollar una gestión de ventas de una empresa; en cambio el 20% no estuvieron de acuerdo con la mayoría y el 10% refirieron desconocer, arribando al 100%.

#### **Análisis.**

Con respecto a lo mencionado buscar la excelencia empresarial solo se puede alcanzar por medio de la eficiencia logrando un equilibrio adecuado con la eficacia y parte de ello la gestión de ventas encargada de la productividad de la empresa forma parte para el desempeño de la organización misma.

**Figura N° 8**

**La eficiencia empresarial permite la eficacia de la gestión de ventas de una empresa**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**



**Tabla N° 9: ¿La rentabilidad obtenida que se espera sobre las ventas dependerá de las estrategias y objetivos que se trace el departamento de ventas?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	15	75%
No	3	15%
Desconoce	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

#### **Interpretación:**

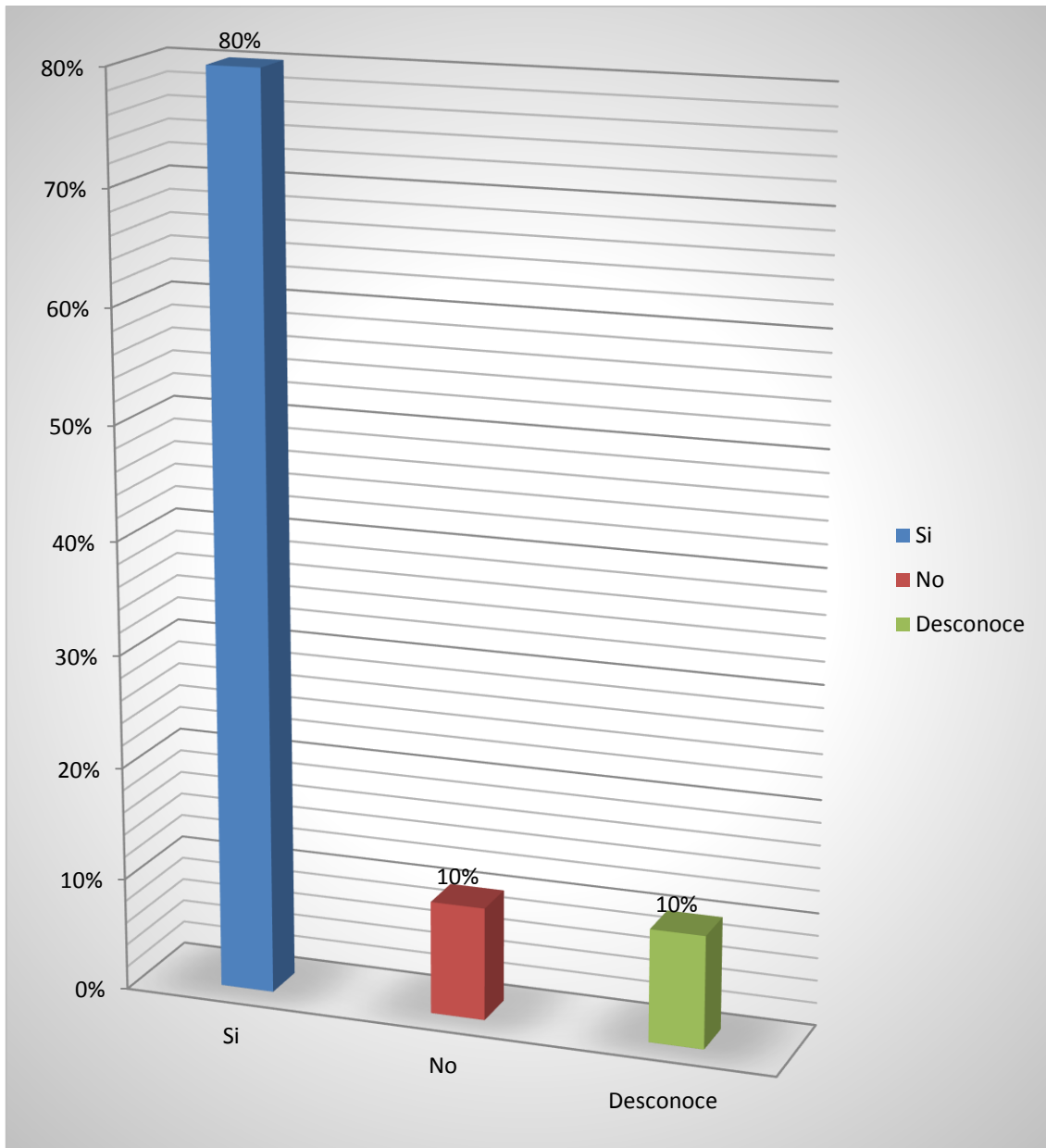
Cabe mencionar los resultados mostrados en la parte estadística indican que el 75% de la mayoría coinciden que la rentabilidad que se obtiene para las ventas tiene que ver con sus estrategias y objetivos que se proyecte la empresa bajo la supervisión del departamento de ventas, mientras que el 15% no están de acuerdo y el 10% desconoce del tema.

#### **Análisis.**

Analizando la información las estrategias y objetivos que tenga una empresa ira de acorde al planeamiento que tenga y la rentabilidad que genere sobre las ventas serán determinadas solo dependerá de los beneficios y utilidades que esta espera conforme a sus proyecciones, estimaciones y pronósticos por parte del departamento de ventas que se encargan de su gestión durante el periodo correspondiente.

**Figura N° 9**

**La rentabilidad obtenida que se espera sobre las ventas dependerá de las estrategias y objetivos que se trace el departamento de ventas**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018).**

**Tabla N° 10: ¿El costo de ventas como parte de la gestión de ventas que lo representa, forma parte del flujo de caja de una empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	16	80%
No	3	15%
Desconoce	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

#### **Interpretación:**

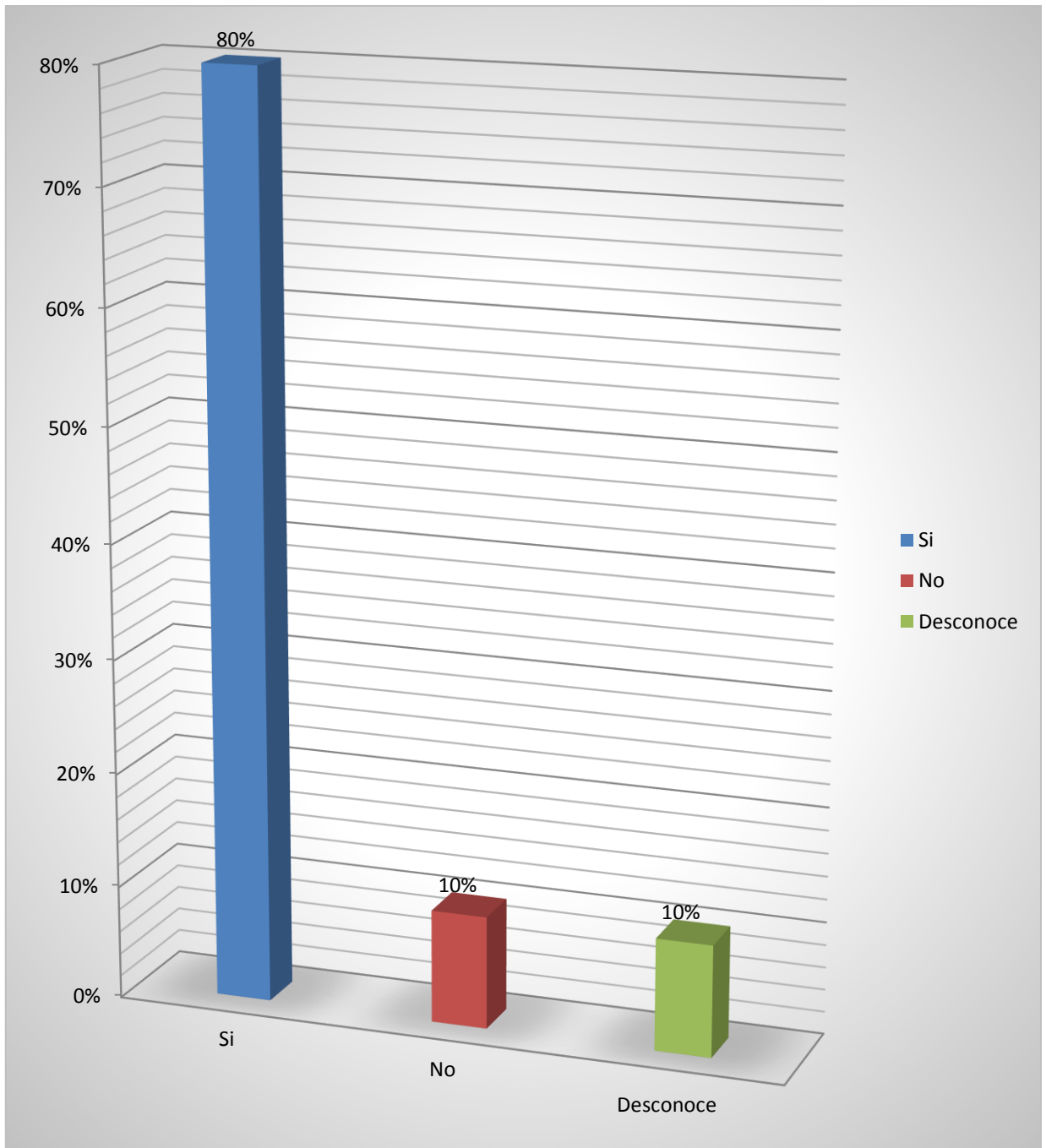
La información que se presenta en la tabla, encontramos que los encuestados en un promedio del 80%, señalan que es un elemento del flujo de caja que se realiza en una empresa, en cambio el 15% señalaron puntos de vista diferente en comparación con el grupo mayoritario y el 5% manifestaron desconocer, sumando el 100%.

#### **Análisis**

Interpretando los resultados el flujo de caja está conformado por varios elementos ya sea por los ingresos que provengan de ventas de productos y los egresos que tengan por los costos de dichos productos ya sea por materia prima, mano de obra, etc. A si mediante este informe financiero se tomaran las decisiones si cuentan con liquidez o no.

**Figura N° 10**

**El costo de ventas como parte de la gestión de ventas que lo representa, forma parte del flujo de caja de una empresa**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 11: ¿En su opinión la gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	10	50%
No	8	40%
Desconoce	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

### **Interpretación:**

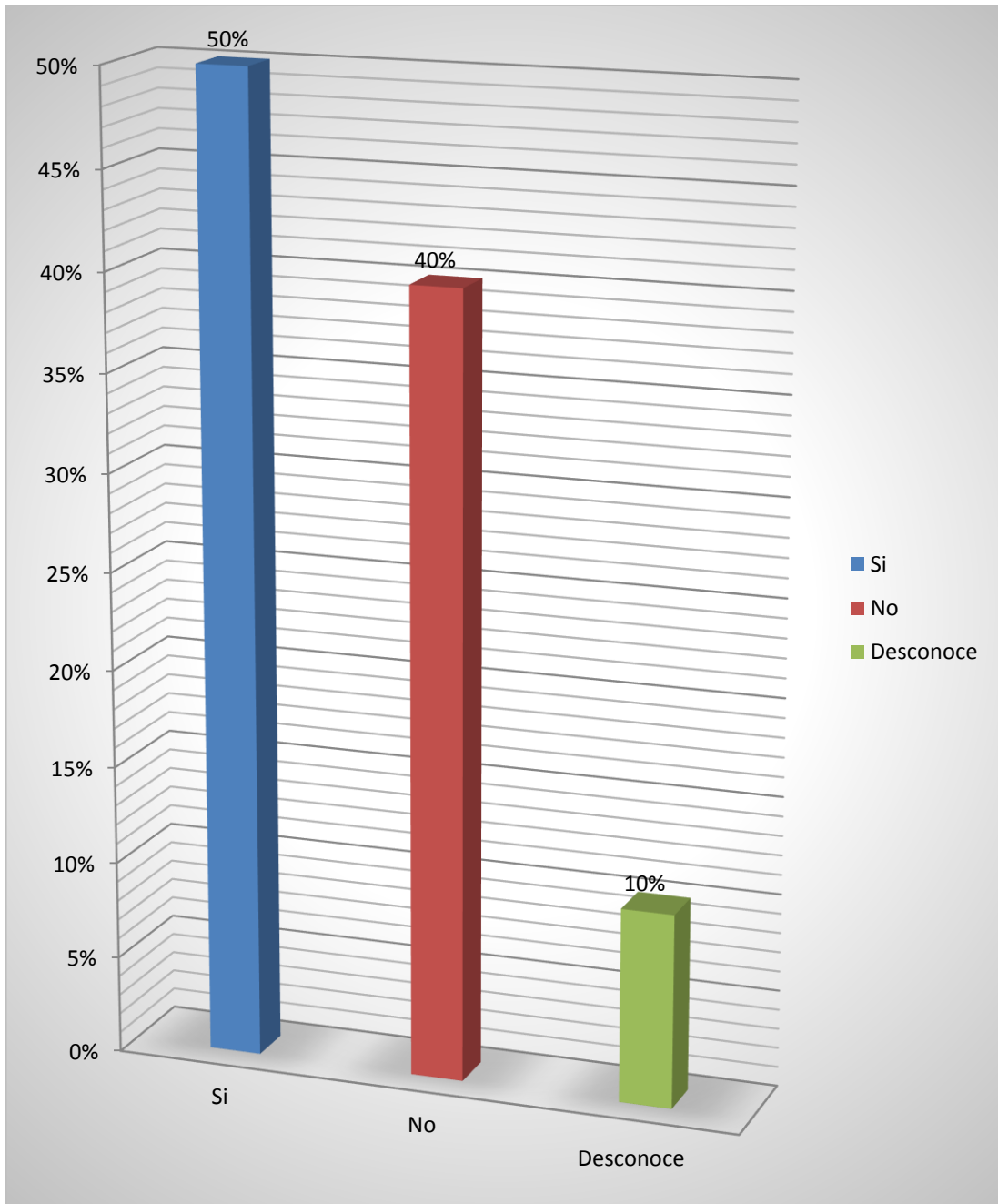
La información que se presenta en la tabla, encontramos que los encuestados en un promedio del 50%, señalan que la gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio, en cambio el 40% señalaron puntos de vista diferente en comparación con el grupo mayoritario y el 10% manifestaron desconocer, sumando el 100%.

### **Análisis**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, indican que la gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio.

**Figura N° 11**

**La gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**

**Tabla N° 12: ¿Considera usted que el gobierno fomenta la exportación de productos artesanales?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	13	65%
No	4	20%
Desconoce	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

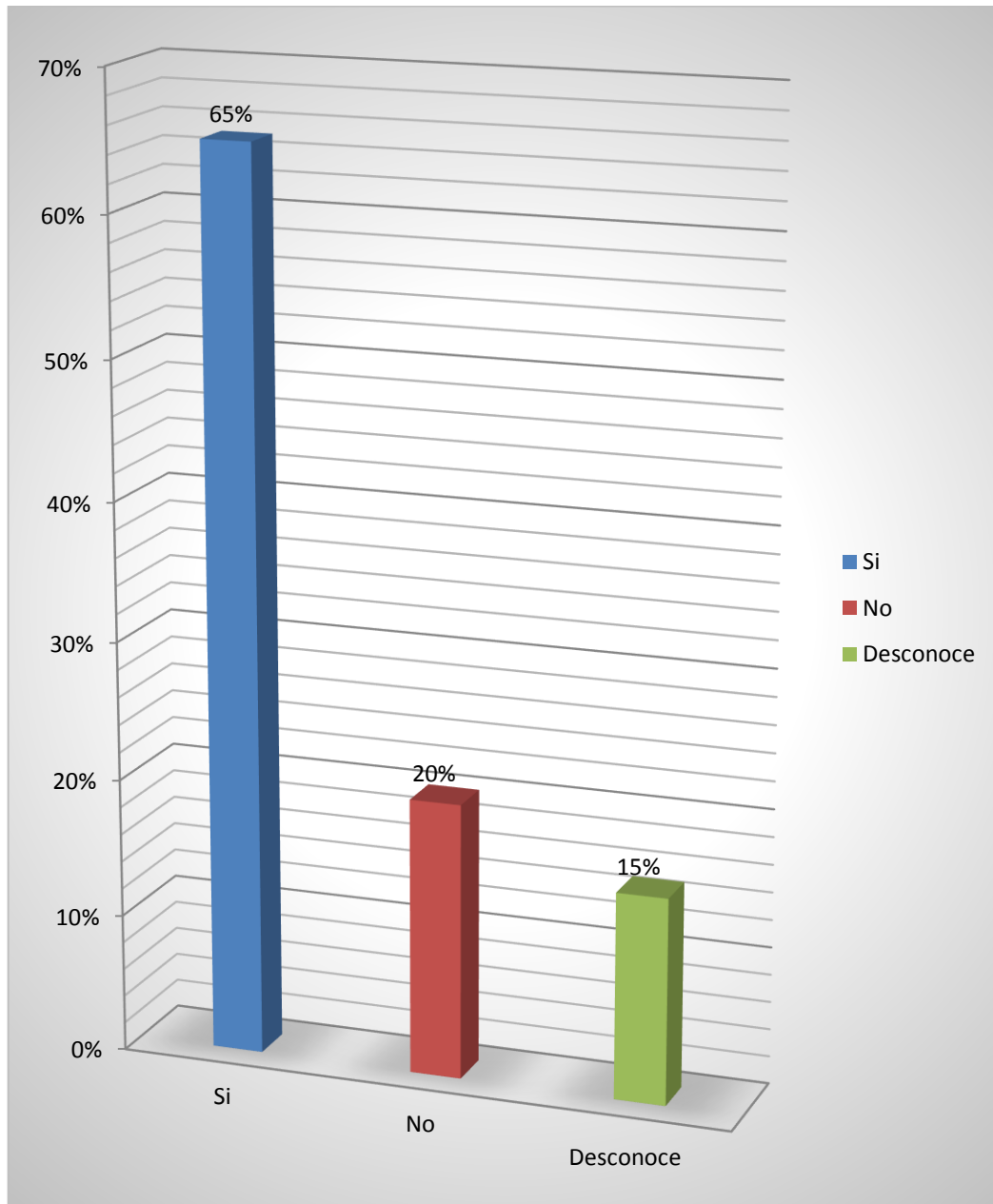
La información que se presenta en la tabla, encontramos que los encuestados en un promedio del 65%, señalan que Considera usted que el gobierno fomenta la exportación de productos artesanales, en cambio el 20% señalaron puntos de vista diferente en comparación con el grupo mayoritario y el 15% manifestaron desconocer, sumando el 100%.

**Análisis**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, considera que el gobierno fomenta la exportación de productos artesanales.

**Figura N° 12**

**El gobierno fomenta la exportación de productos artesanales**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018)**



**Tabla N° 13: ¿Cree usted que el incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	13	65%
No	6	30%
Desconoce	1	5%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

#### **Interpretación:**

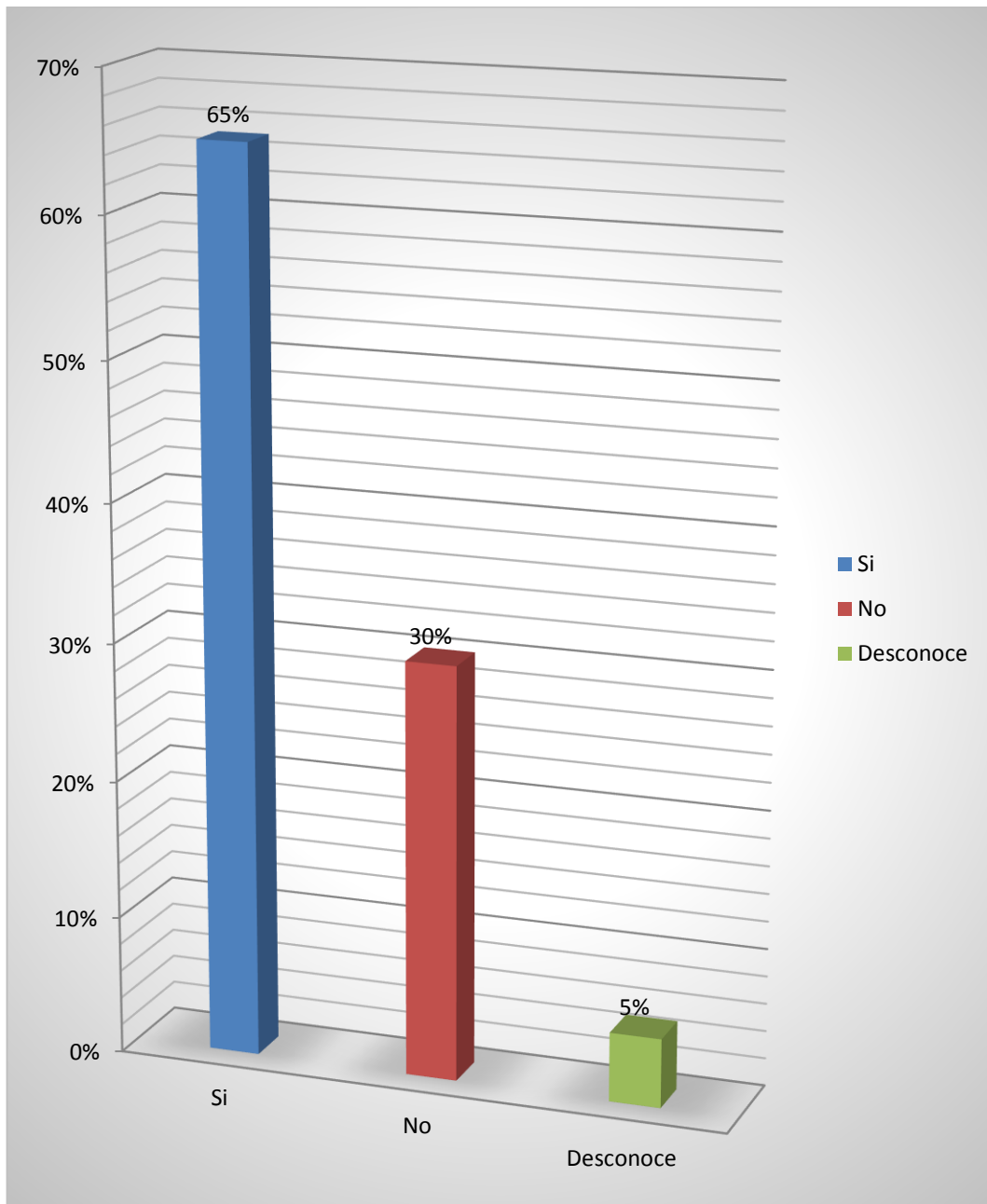
La información que se presenta en la tabla, encontramos que los encuestados en un promedio del 65%, señalan que el incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa, en cambio el 30% señalaron puntos de vista diferente en comparación con el grupo mayoritario y el 5% manifestaron desconocer, sumando el 100%.

#### **Análisis**

De la información anterior, se aprecia que efectivamente la mayoría de los que respondieron el cuestionario de preguntas, considera que el incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa.

**Figura N° 13**

**El incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018).**

**Tabla N° 14: ¿En su opinión cree usted que se deba de realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Si	10	50%
No	10	50%
Desconoce	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:**

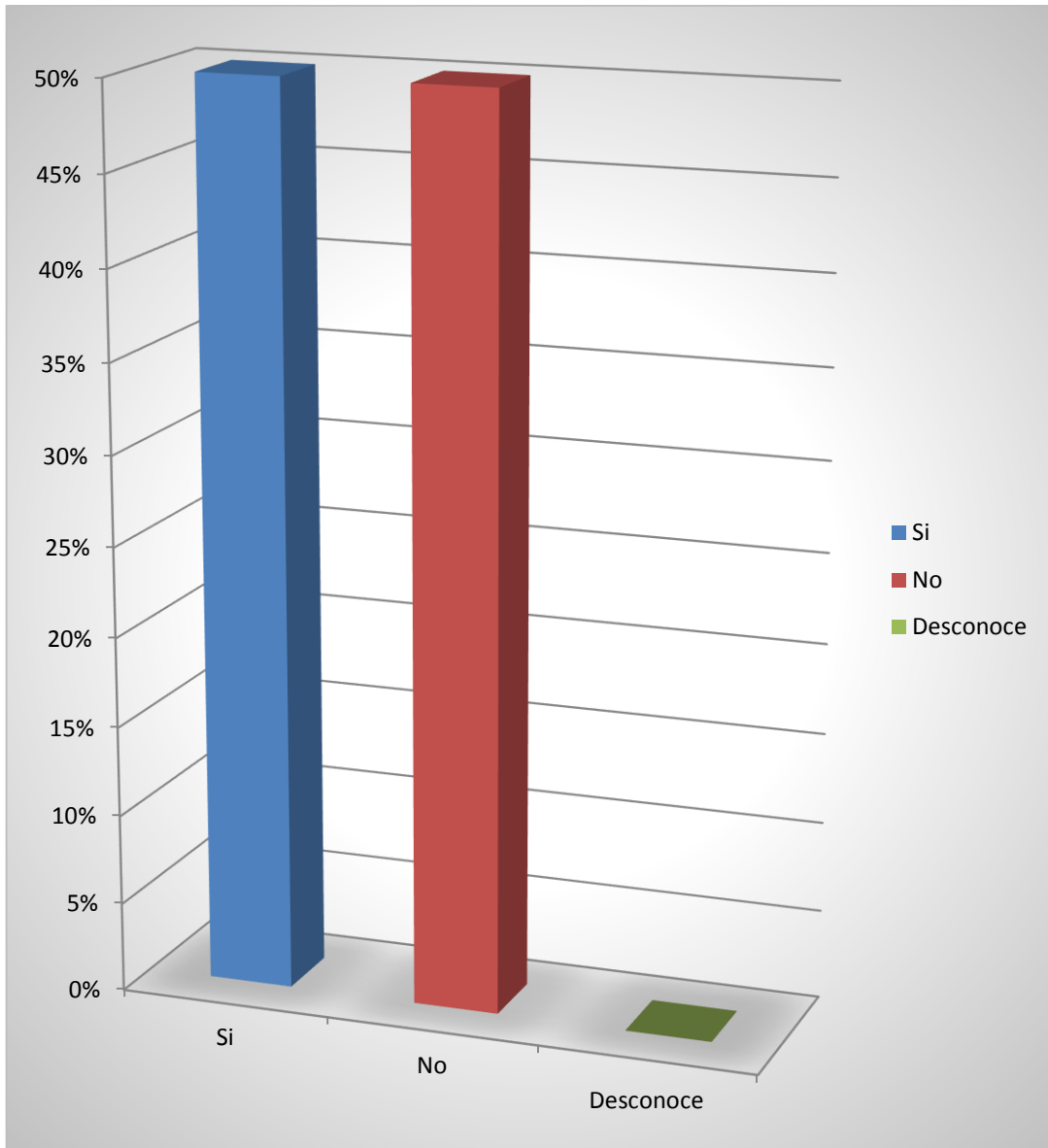
La información que se presenta en la tabla, encontramos que los encuestados en un 50%, señalan que se debe de realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa, en cambio el 50% señalaron puntos de vista diferente en comparación con el grupo mayoritario y el 0% manifestaron desconocer, sumando el 100%.

**Análisis**

De la información anterior, se aprecia que de todos los encuestados existe un empate en que se debe y no realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa.

**Figura N° 14**

**Se debe de realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa.**



**Fuente: Encuesta a Micro empresarios y profesionales del área de contabilidad y finanzas en lima. (Octubre - 2018).**

## 4.2 Contrastación y Verificación de Hipótesis.

Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la distribución ji cuadrada pues los datos para el análisis se encuentran clasificados en forma categórica. La estadística ji cuadrada es adecuada porque puede utilizarse con variables de clasificación o cualitativas como la presente investigación.

### Hipótesis a:

- **H<sub>0</sub>:** La capacidad de endeudamiento no incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.
- **H<sub>1</sub>:** La capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

Capacidad de endeudamiento	Eficiencia empresarial			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	12	1	0	<b>13</b>
No	0	2	2	<b>4</b>
Desconoce	2	1	0	<b>3</b>
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>20</b>

1. Estadística de prueba: La estadística de prueba es: Ji-cuadrada corregida por YATES, en razón que más del 20% de las frecuencias esperadas que contienen las celdas de la tabla, son menores a 5.

$$x^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

2. Distribución de la estadística de prueba: cuando  $H_0$  es verdadera,  $X^2$  sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con  $(2-1)(2-1) = 1$  grado de libertad.
3. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

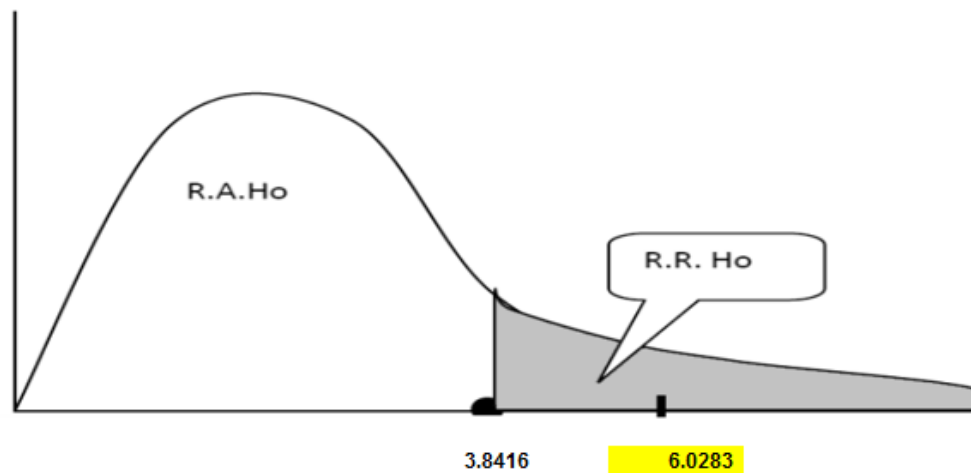
**Reemplazando valores:**

a	=	12	a.d	=	60	a+b	=	13
b	=	1	b.c	=	2	c+d	=	7
c	=	2	n	=	20	a+c	=	14
d	=	5				b+d	=	6
n	=	20						

**Cálculo de la estadística de prueba:**

$$\frac{46,080.00}{7,644.00} = 6.0283$$

4. Decisión estadística: Rechazar hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de 2 es mayor o igual a 3.8416. Dado que  $6.0283 > 3.8416$ , se rechaza  $H_0$ .



5. Conclusión: La capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.

**Hipótesis b:**

- **H<sub>0</sub>:** El capital de trabajo no incide positivamente en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017
- **H<sub>1</sub>:** El capital de trabajo incide positivamente en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

Capital de trabajo	Rentabilidad obtenida			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	13	0	1	14
No	1	2	0	3
Desconoce	1	1	1	3
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>20</b>

1. Estadística de prueba: La estadística de prueba es: Ji-cuadrada corregida por YATES, en razón que más del 20% de las frecuencias esperadas que contienen las celdas de la tabla, son menores a 5.

$$x^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

2. Distribución de la estadística de prueba: cuando Ho es verdadera, X2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grado de libertad.
3. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

**Reemplazando valores:**

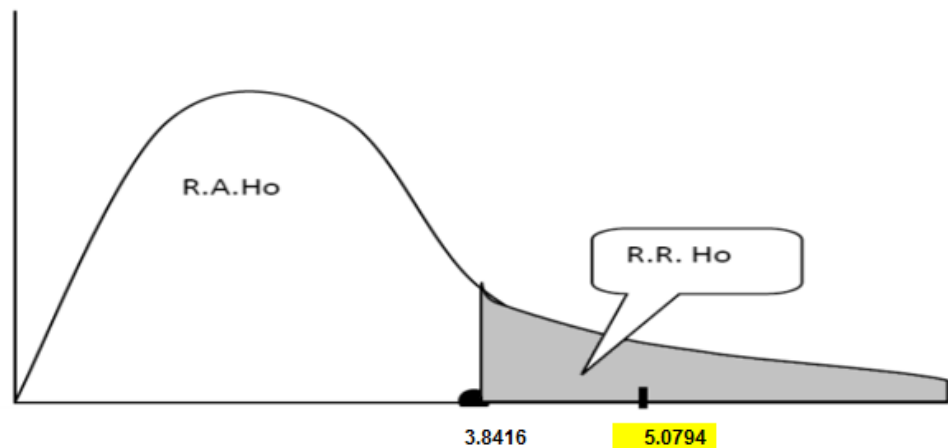
a	=	13	a.d	=	52	a+b	=	14
b	=	1	b.c	=	2	c+d	=	6
c	=	2	n	=	20	a+c	=	15
d	=	4				b+d	=	5
n	=	20						



#### Cálculando la estadística de prueba:

$$\frac{32,000.00}{6,300.00} = 5.0794$$

4. Decisión estadística: Rechazar hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $Z$  es mayor o igual a 3.8416. Dado  $5.0794 > 3.8416$ , se rechaza  $H_0$ .



5. Conclusión: El capital de trabajo incide positivamente en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.

#### Hipótesis c:

- **$H_0$ :** Los ratios de liquidez no influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.
- **$H_1$ :** Los ratios de liquidez influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

Ratios de Liquidez	Flujo de Efectivo			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	14	0	0	14
No	1	2	0	3
Desconoce	1	1	1	3
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>20</b>

1. Estadística de prueba: La estadística de prueba es: Ji-cuadrada corregida por YATES, en razón que más del 20% de las frecuencias esperadas que contienen las celdas de la tabla, son menores a 5.

$$x^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

2. Distribución de la estadística de prueba: cuando  $H_0$  es verdadera,  $X^2$  sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con  $(2-1)(2-1) = 1$  grado de libertad.

3. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

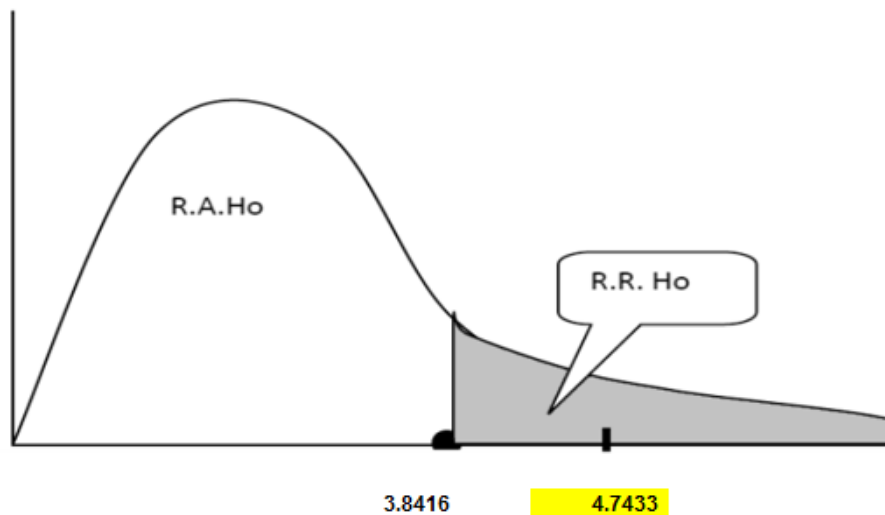
**Reemplazando valores:**

a	=	6	a.d	=	48	a+b	=	7
b	=	1	b.c	=	2	c+d	=	10
c	=	2	n	=	17	a+c	=	8
d	=	8				b+d	=	9
n	=	17						

### Cálculando la estadística de prueba:

$$\frac{23,906.25}{5,040.00} = 4.7433$$

4. Decisión estadística: Rechazar hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $Z$  es mayor o igual a 3.8416. Dado  $4.7433 > 3.8416$ , se rechaza  $H_0$ .



5. Conclusión: Los ratios de liquidez influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.

### Hipótesis General:

- **$H_0$ :** El financiamiento no bancario no incide de manera positiva en la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.
- **$H_1$ :** El financiamiento no bancario incide de manera positiva en la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.

Financiamiento no bancario	Gestion de Ventas			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	12	1	1	14
No	0	0	2	2
Desconoce	1	1	2	4
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>20</b>

1. Estadística de prueba: La estadística de prueba es: Ji-cuadrada corregida por YATES, en razón que más del 20% de las frecuencias esperadas que contienen las celdas de la tabla, son menores a 5.

$$x^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

2. Distribución de la estadística de prueba: cuando Ho es verdadera, X<sup>2</sup> sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grado de libertad.

3. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

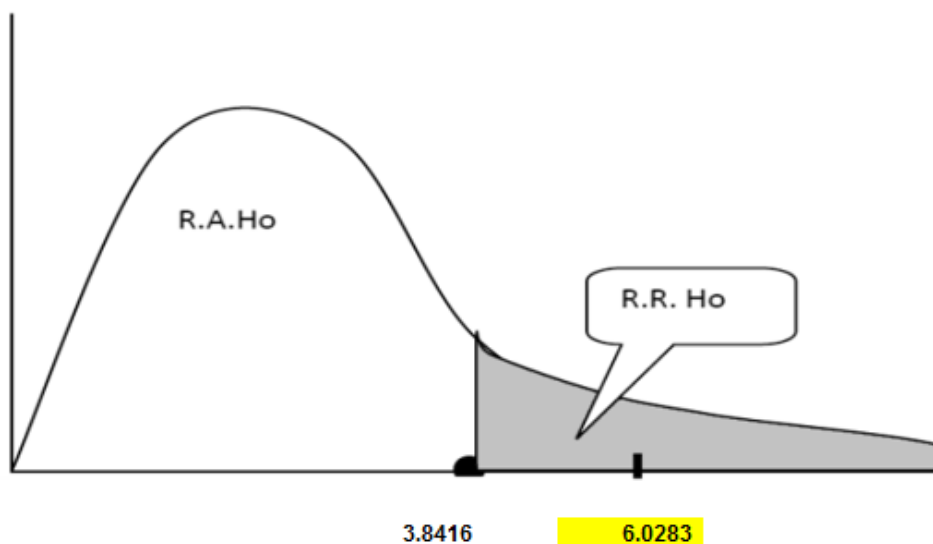
**Reemplazando valores:**

a	=	12	a.d	=	60	a+b	=	14
b	=	2	b.c	=	2	c+d	=	6
c	=	1	n	=	20	a+c	=	13
d	=	5				b+d	=	7
n	=	20						

**Cálculo de la estadística de prueba:**

$$\frac{46,080.00}{7,644.00} = 6.0283$$

4. Decisión estadística: Rechazar hipótesis nula ( $H_0$ ) si el valor calculado de  $Z$  es mayor o igual a 3.8416.  $6.0283 > 3.8416$ , se rechaza  $H_0$ .



5. Conclusión: El financiamiento no bancario incide de manera positiva en la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.

## **CAPITULO V      DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1.    Discusión**

El financiamiento no bancario o alternativo tiene un papel crucial que jugar como complemento al crédito bancario, para las primeras fases de un proyecto o para iniciativas arriesgadas, fomentando de esta manera el emprendimiento y la innovación. El que los operadores bancarios o no bancarios colaboren para canalizar las operaciones hacia las vías de financiación adecuadas sería vital tanto para la eficiencia en la asignación de recursos como para apuntalar la recuperación económica.

Por lo tanto el Financiamiento no bancario desempeña un rol muy importante en la empresa ya que es método de financiación donde la entidad podrá buscar inversión de sus propios recursos y ya no acudir a entidades externas o a préstamos, donde lo único negativo que se creara es perjudicar a la empresa.

Ya sean por Descuento comercial, Factoring, distribución de utilidades, emisión de bonos y etc.

### **5.2.    Conclusiones**

Después de revisar el marco teórico realizar el trabajo de campo basado en las encuestas y analizar el contraste de hipótesis, en términos generales se concluye lo siguiente:

- a. Los datos obtenidos permitieron dar a conocer que el financiamiento no bancario incide en la Gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana año 2016-2017 por todo lo que esto trae y todo aquello que se puede conseguir.

- b. Al identificar la capacidad de endeudamiento esto permite generar eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana año 2016-2017, porque obtenemos datos cualitativos y cuantitativos el cual nos permite saber cuál es nuestro límite de endeudamiento.
- c. La evaluación de los datos obtenidos y puestos a contrastación de hipótesis, respectiva, permitió demostrar que el Capital de trabajo ayuda en la rentabilidad obtenida.
- d. Los ratios de liquidez inciden positivamente en las mejoras en el flujo de caja de las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana año 2016-2017, porque permite un mejor análisis financiero de las diferentes alternativas existentes en el mercado financiero.

### **5.3. Recomendaciones**

- a. Las Pymes de productos artesanales ubicadas en Lima Metropolitana deben acceder al financiamiento no bancario para la ejecución de sus proyectos por contar con tasas de interés competitivas, y así poder optimizar su gestión de ventas.
- b. Las Pymes de productos artesanales ubicadas en Lima Metropolitana persigan seguir manteniendo una buena capacidad de endeudamiento para poder lograr una eficiencia empresarial más óptima y aceptable a sus necesidades y objetivos.
- c. Las Pymes de productos artesanales ubicadas en Lima Metropolitana deben mantener un buen capital de trabajo para sus operaciones diarias porque de esto dependerá cubrir los gastos de operación y las obligaciones lo cual les generaría que sus finanzas sean sanas.

- d. Que las Pymes controlen su efectivo a través del flujo de caja proyectado con la finalidad que cada vez que solicite un nuevo financiamiento solicite el plazo adecuado en días el mismo que debe estar alineado a sus previsiones de su flujo de caja.



## **FUENTES DE INFORMACION**

### **Fuentes bibliográficas:**

1. Alva Matteucci, M.; Garcia Quispe, J.; Hirache Flores, L. y Northcote Sandoval, C. (2011). "Opciones de financiamiento: factoring - leasing - leaseback". Lima, Perú. Pacifico Editores. pp. 37.
2. Pascale, Ricardo. (2019). "Decisiones Financieras" Buenos Aires, Argentina. Pearson Education.
3. Zambrano Sayaverde, Abraham (1992). "Garantias, financiamiento empresarial". Lima, Perú. San Marcos. pp. 104.

### **Referencias Tesis:**

1. Regalado Chauca, Alicia Sara (2015) Tesis: "El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso de la empresa NAVISMAR E.I.R.L. Chimbote, 2014"; presentada para optar el Título de Contador Público en la Universidad Católica de los Ángeles Chimbote, Facultad de Ciencias Contables y Económicas, Chimbote, Perú.
2. Bardales Rengifo, Gladys (2017) Tesis: "El financiamiento de cajas municipales a las Pymes de productos agroindustriales de lima metropolitana 2014-2016"; presentada para obtener el Título de Maestra en Contabilidad y Finanzas con mención en Dirección Financiera en la Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú.
3. Kong Ramos, Jessica y Moreno Quilcate, José (2014).

“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Pymes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. Tesis de Grado previo a la obtención del Título de Administrador en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Lambayeque, Perú.

4. Solís Monroy Rosa (2011) Tesis: “Análisis financiero como herramienta en la evaluación de la capacidad de endeudamiento en la industria del plástico en el departamento de Guatemala”; presentada para optar el Título de Maestría en Administración Financiera en la universidad de San Carlos de Guatemala.
5. Sepúlveda Alvarez, Andrea y Cañizares Cañizares, Cediél (2014) Tesis: “Diagnóstico sobre la situación fiscal y de capacidad de endeudamiento del municipio de el tarra norte de Santander en la vigencia 2012”; presentada para optar el Título profesional de Contador Público en la Universidad Francisco de Paula Santander, Ocana, Colombia.
6. Guillén Aliaga, Sthefanny y Sánchez Vargas, Karín (2017) Tesis: “Evaluación de la gestión del área de ventas de la empresa constructora JSM S.A.C. para proponer medidas correctivas que incrementen la rentabilidad económica, periodo 2015-2016”. Presentada para optar el grado académico de Bachiller en Administración de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
7. Alarcón Reyes, Gigi y Rosales Larrea, Ingrid (2015) Tesis: “Evaluación de la gestión económica-financiera y su implicancia en la rentabilidad de la Empresa Panificación Arte Distribuidores SAC de la ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014” Presentada para obtener el Título de Administración de empresas en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

8. Palomino Contreras, Martin (2015) Tesis: “Eficiencia empresarial y su influencia en el margen de rentabilidad operativa de la empresa EPSASA - Ayacucho, periodo 2001 al 2013” Presentada para obtener el Bachiller en Administración en la Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, Perú.
9. Nuñez Garcés, D; Parra Cruces, M. y Villegas Pinuer, F. (2011) Tesis: “Diseño de un modelo como herramienta para el proceso de gestión de ventas y marketing” Presentada para obtener el Título de Ingeniero Comercial, Santiago, Chile.
10. León Portilla, N. y Zavala Guerrero, J. (2013) Tesis: “Diseño de un sistema de gestión para procesos para el área de ventas de una empresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas ubicada en la ciudad de milagro” Presentada para obtener el Título de Ingeniero en Auditoria y Contaduría Pública autorizada, Guayaquil, Ecuador.

**Referencias electrónicas:**

1. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/como-financiar-una-empresa-prestamo-bancario-o-leasing/>
2. <https://www.cronista.com/columnistas/Financiamiento-no-bancario-en-el-mundo-y-en-Argentina-20180307-0112.html>
3. <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Financiamiento-bancario-y-no-bancario-aliados-naturales-20170809-0010.html>

# ANEXOS

## ANEXO N°1 – MATRIZ DE CONSISTENCIA

### EL FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN DE VENTAS EN LAS PYMES DE PRODUCTOS ARTESANALES EN LIMA METROPOLITANA AÑO 2016-2017.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><b>A. GENERAL</b></p> <p>¿En qué medida el financiamiento no bancario incide en la optimización de la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?</p> <p><b>B. ESPECÍFICOS</b></p> <p>a) ¿En qué medida la capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?</p> <p>b) ¿De qué forma el capital de trabajo incide en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?</p> <p>c) ¿De qué forma los ratios de liquidez influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017?</p>	<p><b>A. GENERAL</b></p> <p>Determinar en qué medida el financiamiento no bancario incide en la optimización de la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p> <p><b>B. ESPECÍFICOS</b></p> <p>a) Determinar si la capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p> <p>b) Demostrar si el capital de trabajo incide en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p> <p>c) Demostrar sí los ratios de liquidez influyen en el del flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p>	<p><b>A. GENERAL</b></p> <p>El financiamiento no bancario incide de manera positiva en la gestión de ventas en las Pymes de productos artesanales en Lima Metropolitana, 2016-2017.</p> <p><b>B. ESPECÍFICOS</b></p> <p>a) La capacidad de endeudamiento incide en la eficiencia empresarial en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p> <p>b) El capital de trabajo incide positivamente en la rentabilidad obtenida en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p> <p>c) Los ratios de liquidez influyen en el flujo de caja en las Pymes de productos artesanales en Lima metropolitana, 2016-2017.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>VARIABLE INDEPENDIENTE</u></b></p> <p><b>X: FINANCIAMIENTO NO BANCARIO</b></p> <p><b><u>INDICADORES:</u></b></p> <p>X1: Capacidad de Endeudamiento</p> <p>X2: Capital de Trabajo</p> <p>X3: Ratios de Liquidez</p> <p style="text-align: center;"><b><u>VARIABLE DEPENDIENTE</u></b></p> <p><b>Y: GESTIÓN DE VENTAS</b></p> <p><b><u>INDICADORES:</u></b></p> <p>Y1: Eficiencia Empresarial</p> <p>Y2: Rentabilidad Obtenida</p> <p>Y3: Flujo de Caja</p>	<p><b>1. Tipo de Investigación</b></p> <p>Aplicada</p> <p><b>2. Nivel de investigación</b></p> <p>Descriptiva-Explicativa</p> <p><b>3. Técnicas de Recolección de Datos</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>4. Instrumentos de Recolección de Datos</b></p> <p>Cuestionario</p>

## Anexo N° 2 Encuesta

### ENCUESTA

Instrucciones:

La Técnica de la Encuesta, está orientada a buscar información de interés sobre el tema **“EL FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN DE VENTAS EN LAS PYMES DE PRODUCTOS ARTESANALES EN LIMA METROPOLITANA AÑO 2016-2017”**, al respecto, se solicita que en las preguntas que a continuación se acompaña, elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X) al lado derecho, su aporte será de mucho interés en este trabajo de investigación.

Se agradece su participación.

X: VARIABLE INDEPENDIENTE - FINANCIAMIENTO NO BANCARIO

1. ¿Considera usted que conocer la capacidad de endeudamiento es un factor importante para obtener un financiamiento no bancario?  
a) Si ( )  
b) No ( )  
c) No sabe ( )
  
2. ¿Está usted de acuerdo, si eligiera la financiación no bancaria para incrementar su capital de trabajo en su empresa?  
a) Si ( )  
b) No ( )  
c) No sabe ( )
  
3. ¿Es de utilidad los ratios de liquidez en este tipo de financiamiento para las Pymes?  
a) Si ( )  
b) No ( )  
c) No sabe ( )
  
4. ¿Considera usted que el desconocimiento financiero es uno de los factores que impide el correcto desarrollo empresarial?  
a) Si ( )

- b) No ( )
  - c) No sabe ( )
5. ¿En su opinión las finanzas en las empresas mejoraría si contaran con colaboradores idóneos con conocimiento financiero?
- a) Si ( )
  - b) No ( )
  - c) No sabe ( )
6. ¿En su opinión el nivel de fondos que maneja la empresa tiene un debido control por parte de la organización?
- a) Si ( )
  - b) No ( )
  - c) No sabe ( )
7. ¿En su opinión, usted cree que la empresa invierte efectivamente los fondos de financiamiento en la optimización de la empresa?
- a) Si ( )
  - b) No ( )
  - c) No sabe ( )

#### Y: VARIABLE DEPENDIENTE – GESTION DE VENTAS

8. ¿Cree usted que la eficiencia empresarial permite la eficacia de la gestión de ventas de una empresa?
- a) Si ( )
  - b) No ( )
  - c) No sabe ( )
9. ¿La rentabilidad obtenida que se espera sobre las ventas dependerá de las estrategias y objetivos que se trace el departamento de ventas?
- a) Si ( )
  - b) No ( )
  - c) No sabe ( )
10. ¿El costo de ventas como parte de la gestión de ventas que lo representa, forma parte del flujo de caja de una empresa?
- a) Si ( )
  - b) No ( )

c) No sabe ( )

11. ¿En su opinión la gestión de ventas de la empresa les permite seguir desarrollándose y creciendo en el transcurso del ejercicio?

a) Si ( )

b) No ( )

c) No sabe ( )

12. ¿Considera usted que el gobierno fomenta la exportación de productos artesanales?

a) Si ( )

b) No ( )

c) No sabe ( )

13. ¿Cree usted que el incremento en las ventas de la empresa deriva de las buenas políticas de la empresa?

a) Si ( )

b) No ( )

c) No sabe ( )

14. ¿En su opinión cree usted que se deba de realizar una reforma sobre las políticas de venta para optimizar la gestión de la empresa?

a) Si ( )

b) No ( )

c) No sabe ( )



## Anexo N° 3 Entrevista

### ENTREVISTA

**INSTRUCCIONES:** La presente entrevista tiene por finalidad buscar información relacionada con el tema “**EL FINANCIAMIENTO NO BANCARIO Y SU IMPACTO EN LA GESTION DE VENTAS EN LAS PYMES DE PRODUCTOS ARTESANALES EN LIMA METROPOLITANA AÑO 2016-2017**”; sobre este tema en particular sírvase darnos su opinión autorizada, en vista que será de mucha importancia para la investigación que viene realizando.

#### ENTREVISTADO:

---

1. En su opinión ¿De qué manera el financiamiento no bancario incide en la gestión de ventas?

.....  
.....  
.....  
.....

2. ¿Cuáles son los problemas al querer obtener financiamiento externo?

.....  
.....  
.....  
.....

3. Desde su punto de vista ¿Cree usted que la gestión de ventas son fundamentales para el crecimiento del valor de la empresa? Y ¿Qué políticas de ventas son las que cuenta la empresa?

.....  
.....  
.....  
.....

4. Diga su apreciación: ¿Cuál es el impacto del financiamiento dentro de la empresa? Y ¿Qué mejoraría con los fondos obtenidos?

.....  
.....  
.....  
.....

5. El capital intelectual dentro de la empresa ¿Hacen una buena labor con respecto a la asignación de recursos económicos?

.....  
.....  
.....  
.....

6. ¿Qué debe hacer usted, para que la empresa evite contingencias con el banco?

.....  
.....  
.....  
.....

7. ¿Qué solución daría usted para disminuir el riesgo crediticio, en función a las deudas obtenidas por financiamiento externo?

.....  
.....  
.....  
.....

8. ¿Considera usted que las políticas de su empresa permiten implementar una buena gestión en el manejo de los fondos?

.....  
.....  
.....  
.....

9. En su opinión ¿Por qué las Pymes artesanales no optan por el autofinanciamiento? Y ¿Cómo usted los convencería para que apliquen este

método?

.....  
.....  
.....  
.....

10. Desde su punto de vista ¿Qué debería mejorar en la empresa para que el financiamiento obtenido sea gestionada de la mejor manera? ¿implementaría usted un área de gestión financiera?

.....  
.....  
.....  
.....