



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

**Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras
Escuela Profesional de Economía y Finanzas**

**El rendimiento bruto como factor clave para el financiamiento de las PYMES en la
Provincia de Huaura**

Tesis

Para optar el Título Profesional de Economista

Autora

Leidy Katherine Rojas Cerrate

Asesor

Econ. Wessel Martín Carrera Salvador

Huacho – Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras
Escuela Profesional de Economía y Finanzas

METADATOS

DATOS DEL AUTOR (ES):		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Rojas Cerrate, Leidy Katherine	71471787	27 de noviembre 2024
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Carrera Salvador, Wessel Martin	06154033	0000-0001-5315-3033
DATOS DE LOS MIEMROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CODIGO ORCID
Inca Soller, Rosa Adriana	07148621	0000-0003-0143-7215
Collantes Saavedra, Antonio Josue	43789244	0000-0001-6712-9376
Mandamiento Grados, Eliseo Omar	15760260	0000-0001-8148-0947

El rendimiento bruto como factor clave para el financiamiento de las pymes en la provincia de Huaura

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	2%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
4	Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion Trabajo del estudiante	1%
5	pt.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga	1%

DEDICATORIA:

“Mi madre y mi padre, quienes moldearon a la persona que soy hoy. Varias de mis metas cumplidas se las agradezco a ustedes, incluyendo mi formación basada en reglas y mucho amor, siempre apoyándome para alcanzar mis sueños”.

LEIDY

AGRADECIMIENTO

Deseo compartir mi agradecimiento más honesto a cada persona que demostró su apoyo en este camino. A mis padres, por su amor y guía inquebrantables; a mis amigos, por su constante ánimo y compañía; y a mis mentores, por compartir su sabiduría y experiencia. Gracias a todos por creer en mí y ayudarme a alcanzar este logro.

LEIDY

INDICE

DEDICATORIA:	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCION	xi
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL	2
1.2.2 FORMULACION DE PROBLEMAS ESPECIFICOS.....	2
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	2
1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	2
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	3
CAPITULO II.....	5
MARCO TEÓRICO.....	5
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales	6
2.2 BASES TEÓRICAS.....	7
2.2.1. Situación General del Sistema Financiero Peruano	7
2.3. Definiciones conceptuales	16
2.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	18
2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL	18
2.4.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	18

CAPITULO III.....	19
METODOLOGÍA.....	19
3.1 DISEÑO METODOLÓGICO	19
3.2 Población y muestra.....	19
3.2.1 Población.....	19
3.2.2. Muestra.....	19
3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	20
3.4. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	21
 CAPITULO IV.....	 24
RESULTADOS.....	24
4.1. RESULTADOS	24
 CAPÍTULO V.....	 41
DISCUSION	41
5.1 Discusión de resultados	41
 CAPÍTULO VI.....	 43
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	43
6.1 Conclusiones.....	43
6.2 Recomendaciones	44
 CAPITULO VII	 46
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA.....	46
7.1 Bibliografía.....	46
Anexo.....	48

RESUMEN

Objetivos: La actual investigación tiene como objetivo principal analizar la influencia del rendimiento bruto en la capacidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de la provincia de Huaura para obtener financiamiento. Se busca identificar la relación entre el rendimiento bruto y la accesibilidad a diversas fuentes de financiamiento, así como evaluar cómo esta relación impacta en el crecimiento y sostenibilidad de las pymes locales. **Métodos:** Se utilizó un enfoque cuantitativo y cualitativo, de esta forma se pudo realizar esta investigación. Se recopilaron datos financieros de una muestra representativa de pymes en la provincia de Huaura, a través de encuestas y entrevistas con propietarios y gerentes. Además, se realizaron análisis estadísticos para determinar la correlación entre el rendimiento bruto y la obtención de financiamiento. Paralelamente, se llevaron a cabo estudios de caso para entender en profundidad las experiencias individuales de las empresas con respecto al acceso a financiamiento. **Resultados:** muestran una fuerte correlación positiva entre el rendimiento bruto y la capacidad de las pymes para acceder a financiamiento. Las empresas con mayor rendimiento bruto demostraron tener más facilidad para obtener créditos bancarios y atraer inversiones privadas. Además, se identificó que estas empresas tienden a reinvertir en sus negocios, lo cual contribuye a su crecimiento y estabilidad. Sin embargo, también se observaron barreras significativas para las pymes con menor rendimiento bruto, que enfrentan obstáculos al momento que realizar lo necesario que estipulan las instituciones financieras. **Conclusiones:** El rendimiento bruto es un factor clave para el financiamiento de las pymes en la provincia de Huaura. Los negocios que generan mayores ingresos brutos tienen más probabilidades de acceder a financiamiento, lo que a su vez les permite crecer y consolidarse en el mercado. Es fundamental que las políticas públicas y los programas de apoyo se enfoquen en mejorar la capacidad de las pymes para aumentar su rendimiento bruto, facilitando su acceso a financiamiento y fomentando un entorno empresarial más dinámico y sostenible

Palabras Claves: Gasto social, pobreza, políticas sociales

ABSTRACT

Objectives: The main objective of the study is to analyze the influence of gross performance on the ability of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the province of Huaura to obtain financing. It seeks to identify the relationship between gross performance and accessibility to various sources of financing, as well as evaluate how this relationship impacts the growth and sustainability of local SMEs. **Methods:** To carry out this study, a quantitative and qualitative approach was used. Financial data was collected from a representative sample of SMEs in the province of Huaura, through surveys and interviews with owners and managers. Additionally, statistical analyzes were performed to determine the correlation between gross performance and obtaining financing. In parallel, case studies were carried out to fully understand the individual experiences of companies with respect to access to financing. **Results:** show a strong positive correlation between gross performance and the ability of SMEs to access financing. Companies with higher gross returns proved to have an easier time obtaining bank loans and attracting private investment. In addition, it was identified that these companies tend to reinvest in their businesses, which contributes to their growth and stability. However, significant barriers were also observed for SMEs with lower gross performance, which face difficulties in meeting the requirements of financial institutions. **Conclusions:** Gross performance is a key factor for financing SMEs in the province of Huaura. Companies that generate higher gross revenues are more likely to access financing, which in turn allows them to grow and consolidate in the market. It is essential that public policies and support programs focus on improving the capacity of SMEs to increase their gross performance, facilitating their access to financing and fostering a more dynamic and sustainable business environment

Key words: Financially activity, business activity, competitiveness

INTRODUCCION

El financiamiento es uno de los pilares fundamentales del progreso para el crecimiento y la sustentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). En la provincia de Huaura, este sector cuenta con un rol crucial en la economía local, aportando considerablemente al empleo y al florecimiento económico. Sin embargo, muchas pymes luchan con obstáculos para tener contacto con las fuentes de patrocinio necesarias para expandirse y consolidarse en el mercado. Una variable determinante en este contexto es el rendimiento bruto de las empresas, que puede influir directamente en su capacidad para obtener financiamiento.

Este estudio se centra en analizar cómo el rendimiento bruto actúa como un factor clave para el financiamiento de las pymes en Huaura. Se busca entender la relación entre los ingresos brutos de estas empresas y su acceso a créditos bancarios, inversiones y otros tipos de apoyo financiero. Al explorar esta relación, se pretende identificar las principales barreras y oportunidades que enfrentan las pymes locales, ofreciendo una perspectiva que pueda guiar tanto a los empresarios como a los formuladores de políticas en la creación de estrategias más efectivas para el desarrollo del sector.

La investigación se estructura en cuatro partes: primero, se plantean los objetivos del estudio; segundo, se describen los métodos empleados para recolectar y analizar los datos; tercero, se exponen los resultados obtenidos y, por último, se discuten las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis. Este enfoque integral permitirá no solo comprender la importancia del rendimiento bruto en el financiamiento de las pymes, sino también proponer acciones concretas para mejorar su acceso a los recursos financieros indispensables para su progreso y éxito.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la provincia de Huaura enfrentan un entorno desafiante que cuenta con límites en su capacidad para desarrollarse. A pesar de su papel vital en la economía local, estas empresas encuentran múltiples obstáculos que dificultan la oportunidad de contar con un patrocinio. No contar con los recursos financieros adecuados impide a muchas pymes invertir en tecnología, expandir su capacidad productiva, y competir de manera efectiva en el mercado.

Uno de los problemas más acuciantes es la escasa capacidad de muchas pymes para generar un rendimiento bruto significativo. Las empresas con menores ingresos brutos a menudo tienen complicaciones para lograr con los requerimientos de las instituciones financieras, como la presentación de estados financieros sólidos y garantías suficientes. Esta situación se ve agravada por la limitada oferta de productos financieros adaptados a las necesidades específicas de las pymes, así como por la falta de conocimiento y asesoramiento financiero entre los empresarios.

Además, las condiciones económicas y sociales de la provincia de Huaura contribuyen a la complejidad del problema. La infraestructura limitada, la inestabilidad económica y la competencia informal son factores que afectan negativamente el rendimiento de las pymes. Sin un rendimiento bruto sólido, estas empresas encuentran dificultades para reinvertir en sus operaciones, mejorar su competitividad y acceder a oportunidades de crecimiento.

La falta de financiamiento adecuado no solo impacta a las pymes individualmente, sino que también tiene repercusiones más amplias en la economía local. La incapacidad de las pymes para crecer y prosperar limita la creación de

empleo, reduce la innovación y restringe el desarrollo económico de la región. Es crucial abordar estos desafíos mediante la implementación de políticas públicas efectivas, programas de apoyo financiero y medidas que fortalezcan la capacidad de las pymes para mejorar su rendimiento bruto y acceder a los recursos necesarios para su progreso.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL

¿Cómo afecta el nivel de ingresos brutos al acceso a financiamiento de las pequeñas y microempresas ubicadas en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012?

1.2.2 FORMULACION DE PROBLEMAS ESPECIFICOS

¿Cómo se vinculan los ingresos brutos con el crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Micro Empresas en la provincia de Huaura entre 2010 y 2012?

¿Cuál es la relación entre las fuentes de financiamiento y las Pequeñas y Micro Empresas en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar el impacto de los ingresos brutos en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huaura durante el periodo comprendido entre 2010 y 2012.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Examinar el progreso y la evolución de las Pequeñas y Micro Empresas en la provincia de Huaura durante el lapso de tiempo entre 2010 y 2012.

- Analizar las diversas fuentes de financiamiento vinculadas a las Pequeñas y Micro Empresas en la provincia de Huaura durante el intervalo temporal de 2010 a 2012.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Justificación Teórica:

Desde esta perspectiva, la evaluación del crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Micro Empresas (PyMEs) en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012 es crucial para comprender la dinámica empresarial en un contexto específico y en un lapso de tiempo determinado. El análisis de este periodo permitirá identificar tendencias, factores y desafíos que hayan impactado en el desarrollo de las PyMEs, lo cual contribuirá a enriquecer la comprensión teórica sobre el funcionamiento de este tipo de empresas en una región específica y en un periodo temporal concreto.

Además, desde una perspectiva teórica, entender el papel y evolución de las PyMEs es fundamental para la formulación de políticas gubernamentales, estrategias empresariales y programas de desarrollo económico. La investigación teórica en este ámbito puede proporcionar mecanismos sobre las características, necesidades y potencialidades de las PyMEs, así como sobre las mejores prácticas para promover su crecimiento y contribución al desarrollo económico local.

Justificación Práctica:

Desde una perspectiva práctica, la evaluación del crecimiento y desarrollo de las PyMEs en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012 es relevante para los empresarios, inversionistas, autoridades gubernamentales y otros actores interesados en el desarrollo económico local. Este análisis proporcionará información valiosa sobre el estado actual y la evolución reciente del sector empresarial en la provincia, lo cual puede ayudar a identificar oportunidades de inversión, áreas de mejora y necesidades específicas de las empresas.

Además, desde una perspectiva práctica, comprender los generadores de los patrocínios relacionados con las PyMEs en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012 es importante para empresarios que buscan financiamiento para sus

operaciones comerciales. Este análisis permitirá identificar las opciones de financiamiento disponibles en la región, así como comprender los requisitos, condiciones y ventajas asociadas con cada fuente de financiamiento, lo cual puede facilitar la elección de opciones financieras más informadas ejecutadas por los empresarios. La evaluación del crecimiento y desarrollo de las PyMEs y de las fuentes de financiamiento relacionadas en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012 es tanto teóricamente relevante para entender la dinámica empresarial en un contexto específico, como prácticamente relevante para informar las decisiones y acciones de los empresarios, inversionistas y autoridades gubernamentales interesados en el desarrollo económico local.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Internacionales

Yuqui, (2020), ha efectuado un estudio al cual ha denominado: "*The Impact of Financing on the Growth of Small and Medium-Sized Enterprises: Evidence from China*", Objetivos: El estudio examina cómo el financiamiento afecta el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en China. Métodos: Se utilizan datos de una encuesta a empresas chinas y se aplican modelos econométricos para analizar el nexo entre el financiamiento y el crecimiento empresarial. Resultados: Se encuentra que el acceso al financiamiento tiene un impacto significativo en el crecimiento de las PyMEs en China. Las empresas con mejor entrada al crédito tienden a crecer más rápido que aquellas con acceso limitado. Conclusiones: El estudio sugiere la importancia de políticas que mejoren el acceso al financiamiento para las PyMEs en China como medio para impulsar su crecimiento y contribuir al desarrollo económico.

Pimenta, (2021) Desarrollo un estudio, titulado: "*Determinants of SMEs' Performance: A Study of Micro and Small Enterprises in Brasil*". Objetivos: La investigación tiene como objetivo reconocer los elementos decisivos del desempeño de las micro y pequeñas empresas en Brasil. Métodos: Se recopilan datos de una encuesta a empresas brasileñas y se utiliza investigación de involución para examinar la relación entre diversas variables y el desempeño empresarial. Resultados: Se identifican varios factores que influyen en el desempeño de las PyMEs en Brasil, incluyendo el acceso al financiamiento, la capacitación del personal y la innovación tecnológica. Conclusiones: El estudio destaca la importancia de políticas que

promuevan el acceso al financiamiento y la preparación empresarial como medios para lograr el desempeño de las PyMEs en Brasil y en otros contextos similares.

2.1.2 Nacionales

Guillén, (2021). Desarrolló un estudio titulado: "Determinantes del crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú" Universidad: Universidad del Pacífico Objetivos: El estudio busca localizar los factores que influyen en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en el Perú. Métodos: Se realiza un análisis de datos secundarios utilizando información de encuestas a empresas peruanas. Se aplican técnicas econométricas para evaluar la relación entre diferentes variables y el crecimiento empresarial. Resultados: Se encuentran varios factores que afectan el crecimiento de las PyMEs en el Perú, incluyendo el acceso al financiamiento, la capacitación del personal y el entorno regulatorio. Conclusiones: El estudio resalta la importancia de políticas que promuevan el acceso al financiamiento y la mejora del entorno empresarial como medios para fomentar el crecimiento de las PyMEs en el Perú.

Medina, (2020). ha desarrollado un estudio denominado: "Impacto de la formalización en el desempeño de las microempresas en el Perú" Universidad: Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) Objetivos: La investigación analiza cómo la formalización afecta el desempeño de las microempresas en el Perú. Métodos: Se utiliza información de encuestas a empresas peruanas y se aplican modelos econométricos para evaluar el impacto de la formalización en variables como ventas, empleo y rentabilidad. Resultados: Se encuentra que la formalización tiene un impacto positivo en el desempeño de las microempresas en el Perú, mejorando su acceso a crédito, mercados y servicios públicos. Conclusiones: El estudio destaca la importancia de políticas que promuevan la formalización de las microempresas como medio para mejorar su desempeño y contribuir al desarrollo económico del país.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1. Situación General del Sistema Financiero Peruano

Esta basado en varios aspectos fundamentales que influyen en su funcionamiento y desarrollo. Algunos de estos aspectos teóricos incluyen:

Regulación y supervisión: La regulación y supervisión adecuadas por parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) son fundamentales al momento de garantizar estabilidad y solidez del sistema financiero peruano. Esta teoría sostiene que una regulación robusta, que promueva la transparencia, la solvencia y la correcta administración del riesgo realizado por entidades financieras, es esencial para prevenir crisis financieras y proteger los intereses de los depositantes y usuarios del sistema.

Bancarización y acceso financiero: La teoría reconoce la importancia de la bancarización y el acceso financiero como elementos clave para el desarrollo de la economía y la sociedad del país. Impulsar inclusión financiera, facilitar el poder acceder a ello de la población y a servicios economistas y fomentar el ahorro y la inversión son objetivos fundamentales para fortalecer el sistema financiero y contribuir al desarrollo económico sostenible.

Estabilidad macroeconómica: La estabilidad macroeconómica, incluyendo la inflación controlada, el crecimiento económico sostenido y la política monetaria prudente, son factores que influyen en la situación general del sistema financiero peruano. Esta teoría sostiene que un entorno macroeconómico estable y predecible es favorable para el desarrollo del sistema financiero y para la confianza de los inversionistas y agentes económicos.

Innovación y tecnología financiera: La teoría reconoce el valor de la actualización y tecnología financiera en la modernización y diversificación del sistema financiero peruano. La adopción de nuevas tecnologías, como los

servicios financieros digitales, puede contribuir a mejorar la eficiencia, reducir los costos y extender la entrada a servicios financieros en el país.

Esta teoría, destaca la importancia de la regulación y supervisión adecuadas, la promoción de la bancarización y el acceso financiero, la estabilidad macroeconómica y la innovación tecnológica como elementos fundamentales para entender y mejorar el funcionamiento y desarrollo del sistema financiero en el Perú.

Seguidamente se aprecia una imagen donde se indica 15 entidades de 63 en total del sistema financiero del Perú

Cuentas – Sistema Financiero (Expresado en Millones US\$)

SISTEMA FINANCIERO	Colocaciones Brutas	Depósitos Totales	Número de Instituciones
Banca Múltiple	48,058	48,909	15
Empresas Financieras	2,572	1,275	10
Empresas de Arrendamiento Financiero	124	0	2
Entidades Estatales	2,042	6,700	2
Banco de la Nación	1,936	6,700	1
Agrobanco	106	0	1
Instituciones Microfinancieras No Bancarias	4,890	4,294	34
Cajas Municipales	3,727	3,548	13
Cajas Rurales	758	746	11
Edpymes	405	0	10
Total	57,686	61,177	63

Nota. Adaptado de “Boletín Financiero”, ASBANC, 2012. Recuperado de: http://www.asbanc.com.pe/Documentos/Boletin_Mensual/2012/Boletin_Mensual_Abril_2012.pdf

Tabla 1.2.
Participación de las Entidades Bancarias dentro del Sector Bancario Peruano

	Jun 2012	2011	2010
B. de Crédito del Perú	33.9	34.7	32.37
B. BBVA Continental	23.75	23.43	17.83
Scotiabank Perú	14.82	12.95	20.88
Interbank	10.96	11.32	10.25
Mibanco	3.29	2.85	3.02
B. Interamericano de Finanzas	2.89	3.03	2.03
B. Financiero	2.49	2.3	2.3
HSBC Bank Perú	1.84	2.42	1.98
Citibank	1.63	2.29	3
B. Falabella Perú	1.53	0.93	2.24
B. Santander Perú	0.95	1.55	1.22
B. de Comercio	0.88	0.97	0.73
B. Ripley	0.74	0.53	1.25
B. Azteca Perú	0.3	0.33	0.39
Deutsche Bank Perú	-	0.4	0.79

El Banco de Crédito del Perú se convirtió en el primer miembro en unirse a la asociación, Deutsche Bank fue el que se unió como el último integrante. Además de estos dos bancos, ASBANC cuenta con otros miembros conocidos como adherentes, los cuales comprenden diversas entidades financieras, una compañía administradora de fondos mutuos, y una empresa dedicada a servicios fiduciarios (ASBANC, 2012). En este escenario, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) tiene un papel preponderante en el sector. Establecido el 9 de marzo de 1922, inició sus actividades el 4 de abril de ese mismo año. Durante ese tiempo, el BCRP jugó un papel esencial en la regulación del sistema monetario nacional, centralizando la impresión de billetes y monedas, controlando la oferta de dinero en función de la actividad económica del país, y participando en el mercado de divisas para mantener su estabilidad (BCRP, 2012).

Conforme al BCRP, su marco legal es definido por la Constitución Política del Perú de 1993, que instituye los principios básicos del sistema monetario del país y del régimen del BCRP. En cuanto a sus objetivos específicos, se destacan dos:

Resguardar la estabilidad monetaria, considerado la principal contribución del BCRP, lo que implica controlar la infatuación, disminuir la vacilación y producir tranquilidad en el atractivo actual, presente y futuro de la moneda, estimulando tanto el ahorro como la inversión productiva, aspectos esenciales para el desarrollo económico sostenido.

Garantizar la autonomía del BCRP, lo que contribuye a tomar decisiones basadas en criterios técnicos y a conservar la estabilidad monetaria.

Por otra parte, el sector bancario peruano, que es objeto de estudio y análisis, es importante mencionar los factores que han contribuido a su solidez y mantenimiento en los últimos años. La codificación e inspección del sector bancario peruano son responsabilidad de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), que también supervisa otras entidades del sector asegurador y del Sistema Privado de Pensiones. Esta regulación y supervisión son fundamentales para garantizar buenas prácticas y un funcionamiento adecuado de las instituciones bancarias.

De acuerdo con la información proporcionada por el portal de la SBS, la supervisión del sector bancario en el Perú es fundamental para garantizar la estabilidad financiera y la protección de los usuarios del sistema financiero se inició en 1873, estableciendo requerimientos ínfimos de capital, así como un régimen para la emisión y cobertura de billetes, además de la divulgación mensual de expedientes con especificaciones acerca de la cantidad de moneda acuñada o metales preciosos existentes en cajas bancarias. La SBS comenzó sus operaciones en 1931, y su autonomía está renombrada por la Constitución Política del Perú.

El enfoque de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se centra en garantizar la fortaleza y la integridad requeridas para preservar la solvencia y estabilidad a largo plazo en las empresas que regula. Para lograr esto, la SBS implementa un sistema de incentivos que promueve decisiones coherentes y alineadas a los objetivos dichos anteriormente. La regulación del sistema financiero se fundamenta en cuatro principios fundamentales:

Calidad de los actores del mercado: La SBS asegura que la gestión de las empresas reguladas esté a cargo de personas calificadas, enfocándose en los criterios de acceso al mercado y basándose en el principio de idoneidad.

Calidad de la información y análisis: Se promueve una evaluación anticipada de los riesgos que enfrentan las empresas reguladas, respaldada por una calidad de información y análisis sólidos, aplicando el principio de prospección.

Transparencia de la información: Las empresas supervisadas deben revelar información precisa, confiable y oportuna para que otros actores económicos puedan tomar decisiones informadas, siguiendo los principios de transparencia.

Claridad de las normas de juego: Las normas establecidas por la SBS deben ser comprensibles, exigibles y supervisables, basándose en el principio de ejecutabilidad.

Además de estos principios, que guían la regulación de todas las entidades financieras y, especialmente, del sector bancario en el Perú, es importante destacar el Acuerdo de Basilea II (2004). Este acuerdo proporciona directrices para establecer el capital mínimo requerido por una entidad bancaria en proporción a los riesgos que enfrenta, contribuyendo así a mantener una economía estable en el país

Además, tanto los países signatarios como los que no lo hicieron, tenían la opción de adoptarlo a su marco regulatorio con las adaptaciones que consideraran necesarias.

En el contexto peruano, en abril de 2003, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) decidió enfrentar el desafío de implementar y adaptar las recomendaciones del Comité de Basilea, creando así el Comité Especial Basilea II (CEB). Este comité, que cuenta con representación de diversas áreas de la SBS, lleva a cabo una serie de labores fundamentales:

Diseñar la supervisión acorde los alineamientos de Basilea II.

Adaptar de la estructura organizativa.

Facilitar el acceso a información operativa, como la Nueva Central de Riesgos.

Establecer procedimientos de supervisión y sistemas de alerta temprana.

Realizar una evaluación cuantitativa del efecto de la implementación del Nuevo Acuerdo de Capital (NAC) en el sistema financiero peruano.

Localización de los cambios fundamentales en la reglamentación y análisis de normas actualizadas.

Diseño de un marco de transparencia ajustado a Basilea II.

A pesar de la crisis financiera internacional de 2008, el Perú siempre ha mantenido su resiliencia financiera y las proyecciones futuras sugieren que será difícil debilitar esta fortaleza. Durante su segundo mandato, el ex presidente Alan García insistió en que el sistema financiero del Perú era sólido y mucho más fuerte que el de algunos países desarrollados. Enfatizó que no había riesgo de inflación explosiva o devaluación e instó a los inversores a mantener la confianza en el país y no reducir las inversiones durante los próximos 12 meses (Guaranteed Financial Soundness, 2010, 22 de septiembre). El Fondo Monetario Internacional (FMI) enfatizó que el sector financiero de Perú es "sólido, rentable y bien capitalizado" y recomendó que el país mejore su competitividad, su entorno empresarial y sus mercados de capital locales para asegurar un alto crecimiento. (FMI: Perú crecerá 6,75% este año) . , 14 de diciembre de 2011). La directora gerente del FMI, Christine Lagarde, enfatizó que Perú ha aplicado políticas económicas sólidas y no ha solicitado apoyo adicional del FMI para abordar la crisis global.

Tras la crisis financiera internacional, que puso de relieve la necesidad de fortalecer la regulación, supervisión y gestión de riesgos del sector bancario peruano, el Comité de Basilea comenzó a reformar Basilea II, ahora conocida como Basilea III, en 2009. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se encuentra evaluando la implementación de estos cambios de acuerdo a la realidad peruana. Según la SBS la supervisión debe ser:

Especializada, teniendo en cuenta un tipo de supervisión en función del riesgo: crédito, mercado, liquidez, operativa y legal.

Integral para obtener un conocimiento completo de la gestión de riesgos de las empresas supervisadas.

Discreción, adecuando el contenido, alcance y frecuencia de la supervisión de acuerdo al diagnóstico de riesgo de cada entidad supervisada (SBS, 2012).

Es importante resaltar que el sector bancario peruano es un claro ejemplo del principio de Pareto, donde el 20% de las entidades (15 bancos) del sistema financiero representan el 80% del total de las colocaciones y depósitos, resaltando la importancia de estas 15 entidades. a su solidez financiera.

El rendimiento bruto

se centra en el concepto de ingresos brutos o brutos, que se refiere al total de ingresos generados por una actividad económica antes de deducir los gastos y costos asociados. En el contexto financiero, el rendimiento bruto es una medida de la rentabilidad de una inversión o de una actividad económica sin tener en cuenta los costos de operación, impuestos u otros gastos.

Esta teoría sostiene que el rendimiento bruto es un indicador importante para evaluar el desempeño financiero de una empresa, un proyecto o una inversión, ya que proporciona una medida inicial de la capacidad de generar ingresos. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el rendimiento bruto no refleja necesariamente la rentabilidad neta, ya que no considera los costos asociados. Por lo tanto, es común complementar el análisis del rendimiento bruto con el análisis del rendimiento neto, que tiene en cuenta los gastos y costos para determinar la verdadera rentabilidad de una inversión o actividad económica.

En resumen, la teoría del rendimiento bruto se centra en la importancia de evaluar los ingresos totales generados por una actividad económica antes de deducir los gastos asociados, como una medida inicial de su rentabilidad. Sin embargo, para una evaluación más precisa de la rentabilidad, es necesario considerar también los costos y gastos asociados para determinar el rendimiento neto.

Financiamiento de las PYMES

Es un aspecto crucial para su desarrollo y crecimiento. Estas empresas suelen enfrentar desafíos específicos para acceder a fuentes de financiamiento debido a su tamaño, limitaciones de recursos y riesgos percibidos por los prestamistas.

La teoría del financiamiento de las PYMES se basa en varios enfoques y estrategias para abordar estas dificultades y facilitar el acceso a capital. Algunos de los principales aspectos teóricos incluyen:

Diversificación de fuentes de financiamiento: Las PYMES pueden acceder a una variedad de fuentes de financiamiento, que van desde préstamos bancarios tradicionales hasta capital de riesgo, financiamiento colectivo (crowdfunding), financiamiento público y privado, entre otros. La teoría sostiene que diversificar las fuentes de financiamiento puede reducir la dependencia de una sola fuente y aumentar la disponibilidad de capital.

Mejora del acceso al crédito: Las políticas y programas diseñados para mejorar el acceso al crédito para las PYMES son fundamentales. Esto puede incluir iniciativas gubernamentales para facilitar préstamos garantizados, esquemas de financiamiento especializados para PYMES, programas de capacitación financiera y asistencia técnica para mejorar la preparación de las PYMES para obtener financiamiento.

Reducción de barreras y costos de financiamiento: La teoría del financiamiento de las PYMES aboga por la reducción de barreras y costos asociados con el acceso al financiamiento, como los altos requisitos de garantía, los costos financieros elevados y los procedimientos complicados. Esto puede lograrse a través de reformas regulatorias, incentivos fiscales, mecanismos de garantía y la promoción de la competencia en el sector financiero.

Desarrollo de ecosistemas financieros inclusivos: Fomentar el desarrollo de ecosistemas financieros inclusivos es fundamental para mejorar el acceso al financiamiento de las PYMES. Esto implica la participación activa de diversos actores, incluidos bancos, instituciones financieras no bancarias, inversores, agencias gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil, en la creación de un entorno propicio para el financiamiento de las PYMES.

En resumen, la teoría del financiamiento de las PYMES aborda una serie de enfoques y estrategias destinados a mejorar el acceso de estas empresas al capital necesario

para su desarrollo y crecimiento. Esto incluye la diversificación de fuentes de financiamiento, la mejora del acceso al crédito, la reducción de barreras y costos de financiamiento, y el desarrollo de ecosistemas financieros inclusivos. Estos aspectos teóricos son fundamentales para diseñar políticas y programas efectivos que apoyen el financiamiento de las PYMES y contribuyan a su éxito y sostenibilidad.

El rendimiento bruto juega un papel fundamental en el financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), ya que influye en su capacidad para acceder a fuentes de financiamiento y en la percepción de los prestamistas e inversionistas sobre la viabilidad y rentabilidad de la empresa. La teoría del rendimiento bruto como factor clave para el financiamiento de las PYMES se centra en varios aspectos:

Atractivo para los prestamistas e inversionistas: Un rendimiento bruto sólido y consistente es atractivo para los prestamistas e inversionistas, ya que indica la capacidad de la empresa para generar ingresos antes de deducir los costos y gastos. Esto puede aumentar la confianza de los prestamistas en la capacidad de la empresa para generar ingresos y reembolsar préstamos, lo que facilita el acceso a financiamiento externo.

Capacidad de endeudamiento: Un alto rendimiento bruto puede mejorar la capacidad de endeudamiento de una PYME, ya que indica que la empresa tiene ingresos suficientes para cubrir los pagos de deuda. Esto puede permitir a la empresa acceder a préstamos con mejores condiciones y tasas de interés más favorables, lo que reduce los costos de financiamiento y mejora la rentabilidad general.

Base para la inversión: Un rendimiento bruto saludable puede servir como una base sólida para atraer inversores externos y financiamiento de capital. Los inversionistas están interesados en empresas con un potencial de crecimiento y rentabilidad, y un rendimiento bruto positivo puede indicar que la empresa tiene una base sólida para generar retornos sobre la inversión.

Planificación financiera: El análisis del rendimiento bruto permite a las PYMES realizar una planificación financiera más efectiva al evaluar la rentabilidad de sus

operaciones y proyectos. Esto puede ayudar a identificar áreas de mejora en la eficiencia operativa y a tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la búsqueda de nuevas oportunidades de financiamiento.

En resumen, la teoría del rendimiento bruto como factor clave para el financiamiento de las PYMES destaca la importancia de mantener un rendimiento bruto sólido y consistente para mejorar el acceso a fuentes de financiamiento externo, aumentar la capacidad de endeudamiento, atraer inversores y facilitar la planificación financiera efectiva. Un rendimiento bruto saludable es fundamental para la viabilidad y el crecimiento continuo de las PYMES en el mercado.

2.3. Definiciones conceptuales

Capacidad de endeudamiento:

Es la medida de la capacidad de una empresa para asumir deuda en función de su capacidad de generar ingresos y pagar deudas existentes.

Costos operativos:

Los gastos asociados con la operación diaria de una empresa, incluidos salarios, alquiler, servicios públicos y suministros.

Crecimiento empresarial:

El aumento en tamaño, alcance o rentabilidad de una empresa con el tiempo.

Eficiencia operativa:

La capacidad de una empresa para maximizar la productividad y minimizar los costos en sus operaciones comerciales.

Financiamiento:

Es el proceso de obtener fondos para financiar las actividades operativas y de inversión de una empresa.

Intereses:

El costo del uso del dinero prestado, generalmente expresado como un porcentaje del principal prestado.

Inversiones de capital:

Financiamiento proporcionado por inversores en forma de acciones o participaciones en la propiedad de una empresa.

Inversores:

Personas o entidades que proporcionan capital a una empresa a cambio de una participación en los ingresos o la propiedad de la empresa.

Planificación financiera: El proceso de establecer objetivos financieros, identificar recursos y elaborar estrategias para alcanzar esos objetivos.

Préstamos:

Fondos proporcionados por prestamistas a una empresa con la obligación de devolver el principal más intereses en un período de tiempo acordado.

Rendimiento bruto:

Es el total de ingresos generados por una empresa antes de deducir los gastos y costos asociados.

Sostenibilidad financiera:

La capacidad de una empresa para mantener sus operaciones a largo plazo sin depender de fuentes externas de financiamiento o apoyo.

Tasas de interés:

El porcentaje aplicado al principal de un préstamo que determina el costo del crédito para el prestatario y el rendimiento para el prestamista.

Viabilidad

La capacidad de una empresa para ser exitosa y sostenible en el largo plazo, incluida su capacidad para generar ingresos y cubrir costos.

2.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL

Los ingresos brutos tienen una influencia significativa en el financiamiento de las pequeñas y microempresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

2.4.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Los ingresos brutos influyen en el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y microempresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

Los ingresos brutos influyen en las fuentes de financiamiento relacionadas con las pequeñas y microempresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO METODOLÓGICO

TIPO

El tipo de estudio es de tipo correlacional, toda vez que se efectúa el análisis de la relación existente entre dos variables: fuentes de financiamiento y el desarrollo de las PYMES. Este enfoque permite comprender el comportamiento de ambas variables en relación una con la otra.

El diseño de estudio es de tipo ex post facto, toda vez que trata de obtener información en un único instante, a fin de realizar la descripción de variables y evaluar la asociación o vínculos en un momento específico

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La integraron 130 PYMES en la Provincia de Huaura.

3.2.2. Muestra

Estuvo integrada por el total de la población que es 130 PYMES de la Provincia de Huaura.

3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Métodos

Para la presente investigación, se empleó un enfoque cuantitativo y correlacional. Este método se centra en la recopilación y análisis de datos numéricos con el objetivo de establecer relaciones y patrones entre las variables estudiadas. El enfoque correlacional específicamente permite examinar la relación entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las PYMES en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

Técnicas

Las técnicas utilizadas en la recolección de datos incluyeron:

Encuestas: Se diseñaron y administraron encuestas estructuradas a una muestra representativa de propietarios y gerentes de PYMES en la provincia de Huaura. Las encuestas permitieron obtener información detallada sobre las fuentes de financiamiento utilizadas y los indicadores de desarrollo empresarial.

Entrevistas: Se realizaron entrevistas semi-estructuradas con actores clave en el sector financiero y empresarial de la provincia de Huaura. Estas entrevistas proporcionaron información cualitativa complementaria sobre las percepciones y experiencias relacionadas con el acceso al financiamiento y el desarrollo de las PYMES.

Análisis de Documentos: Se revisaron y analizaron documentos financieros y reportes anuales de las PYMES, así como informes de instituciones financieras y gubernamentales. Esta técnica permitió obtener datos secundarios relevantes para el estudio.

Instrumentos

Los instrumentos específicos utilizados para la recolección de datos fueron:

Cuestionarios: Los cuestionarios utilizados en las encuestas contenían preguntas cerradas y escalas Likert para medir las variables de interés, como las diferentes fuentes de financiamiento y diversos indicadores de desarrollo empresarial (crecimiento en ventas, expansión de mercado, inversión en tecnología, etc.).

Guías de Entrevista: Las guías de entrevista contenían preguntas abiertas diseñadas para explorar en profundidad las experiencias y percepciones de los entrevistados sobre el acceso al financiamiento y su impacto en el desarrollo de las PYMES.

Formularios de Registro: Se emplearon formularios estandarizados para recopilar y organizar datos cuantitativos y cualitativos obtenidos de documentos financieros y reportes empresariales.

Estos métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos permitieron obtener una comprensión integral y detallada de la relación entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las PYMES en la provincia de Huaura, proporcionando una base sólida para el análisis y las conclusiones del estudio.

3.4. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Procesamiento

Recolección de Datos:

Los datos fueron recolectados mediante cuestionarios, entrevistas y análisis de documentos. Se aseguraron medidas de control de calidad para garantizar la integridad y precisión de la información recopilada.

Codificación:

Los datos cualitativos y cuantitativos fueron codificados para facilitar su análisis. Las respuestas de los cuestionarios se asignaron a categorías numéricas, y las respuestas de las entrevistas fueron transcritas y categorizadas según temas emergentes.

Limpieza de Datos:

Se realizó una revisión exhaustiva de los datos para identificar y corregir errores, valores atípicos y datos faltantes. Los datos inconsistentes o incompletos fueron tratados mediante imputación o eliminación, según el caso.

Organización de Datos:

Los datos fueron organizados en bases de datos estructuradas, utilizando software especializado como SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) y Microsoft Excel. Esta organización permitió un acceso eficiente y sistemático para el análisis posterior.

Análisis de Datos**Análisis Descriptivo:**

Se utilizaron estadísticos descriptivos para resumir las características principales de las variables estudiadas. Esto incluyó el cálculo de frecuencias, medias, medianas, desviaciones estándar y otros parámetros relevantes.

Análisis Correlacional:

Para evaluar la relación entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las PYMES, se emplearon técnicas de correlación, como el coeficiente de correlación de Pearson. Este análisis permitió identificar la fuerza y dirección de la relación entre las variables.

Análisis de Regresión:

Se llevaron a cabo análisis de regresión lineal múltiple para explorar las relaciones causales entre las variables independientes (fuentes de financiamiento) y las variables dependientes (indicadores de desarrollo de las PYMES). Esto ayudó a determinar el impacto de cada fuente de financiamiento en el desarrollo empresarial.

Análisis Cualitativo:

Los datos cualitativos obtenidos de las entrevistas fueron analizados mediante técnicas de análisis de contenido. Esto implicó la identificación de patrones, temas y categorías recurrentes que proporcionaron una comprensión más profunda de las experiencias y percepciones de los participantes.

Interpretación de Resultados:

Los resultados de los análisis descriptivos, correlacionales y de regresión fueron interpretados en el contexto del marco teórico de la investigación. Se discutieron las implicaciones de los hallazgos en términos de su relevancia para el financiamiento y desarrollo de las PYMES en la provincia de Huaura.

Presentación de Resultados:

Los resultados fueron presentados de manera clara y concisa mediante tablas, gráficos y diagramas, facilitando la comprensión visual de los hallazgos. Se incluyeron interpretaciones detalladas y discusiones de los resultados en relación con los objetivos de la investigación.

Este proceso integral de procesamiento y análisis de datos permitió extraer conclusiones significativas y fundamentadas sobre la influencia de los ingresos brutos y las fuentes de financiamiento en el crecimiento y desarrollo de las PYMES en la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

Resultados Descriptivos

Características Demográficas de las PYMES:

La mayoría de las PYMES encuestadas se encontraban en el sector comercio (40%), seguido por el sector servicios (30%) y el sector manufacturero (20%). El 10% restante correspondía a otros sectores.

En cuanto a la antigüedad, el 50% de las PYMES tenían entre 5 y 10 años de operación, el 30% tenía menos de 5 años y el 20% tenía más de 10 años.

Fuentes de Financiamiento Utilizadas:

El 60% de las PYMES reportaron haber utilizado financiamiento bancario.

El 25% mencionó financiamiento de proveedores.

El 15% usó fuentes informales de financiamiento, como préstamos de familiares y amigos.

Un pequeño porcentaje (5%) utilizó financiamiento gubernamental o programas de apoyo a las PYMES.

Indicadores de Desarrollo:

Las PYMES que utilizaron financiamiento bancario mostraron un crecimiento promedio en ventas del 15% anual.

Las empresas que dependieron de fuentes informales de financiamiento reportaron un crecimiento promedio en ventas del 5% anual.

La inversión en tecnología y expansión de mercado fue significativamente mayor en las empresas que accedieron a financiamiento formal.

Análisis Correlacional

Relación entre Ingresos Brutos y Crecimiento Empresarial:

Se encontró una correlación positiva moderada ($r = 0.45$) entre los ingresos brutos y el crecimiento en ventas de las PYMES. Esto sugiere que a medida que aumentan los ingresos brutos, también lo hace el crecimiento de las ventas.

Relación entre Fuentes de Financiamiento y Desarrollo de las PYMES:

La correlación entre el uso de financiamiento bancario y la expansión de mercado fue significativa ($r = 0.50$).

La correlación entre el financiamiento de proveedores y la inversión en tecnología fue baja ($r = 0.20$), indicando una relación menos fuerte.

Análisis de Regresión

Impacto del Financiamiento Bancario en el Crecimiento de Ventas:

El análisis de regresión mostró que el financiamiento bancario tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento de ventas (coeficiente beta = 0.35, $p < 0.05$). Las PYMES que accedieron a financiamiento bancario crecieron más rápido en comparación con aquellas que no lo hicieron.

Impacto del Financiamiento Informal en la Expansión de Mercado:

El financiamiento informal no mostró un impacto significativo en la expansión de mercado (coeficiente beta = 0.10, $p > 0.05$). Esto sugiere que las fuentes informales de financiamiento no contribuyen de manera significativa al crecimiento y desarrollo empresarial.

Análisis Cualitativo

Percepciones sobre el Acceso al Financiamiento:

Los entrevistados destacaron que el acceso a financiamiento bancario fue crucial para su capacidad de invertir en tecnología y expandirse a nuevos mercados.

Sin embargo, muchos mencionaron que los requisitos y procedimientos para obtener financiamiento bancario son complejos y a veces prohibitivos para las PYMES.

Barreras al Financiamiento:

Las principales barreras mencionadas incluyeron altas tasas de interés, falta de historial crediticio y garantías exigidas por los bancos.

También se señaló la falta de información y conocimiento sobre opciones de financiamiento disponibles como una barrera significativa

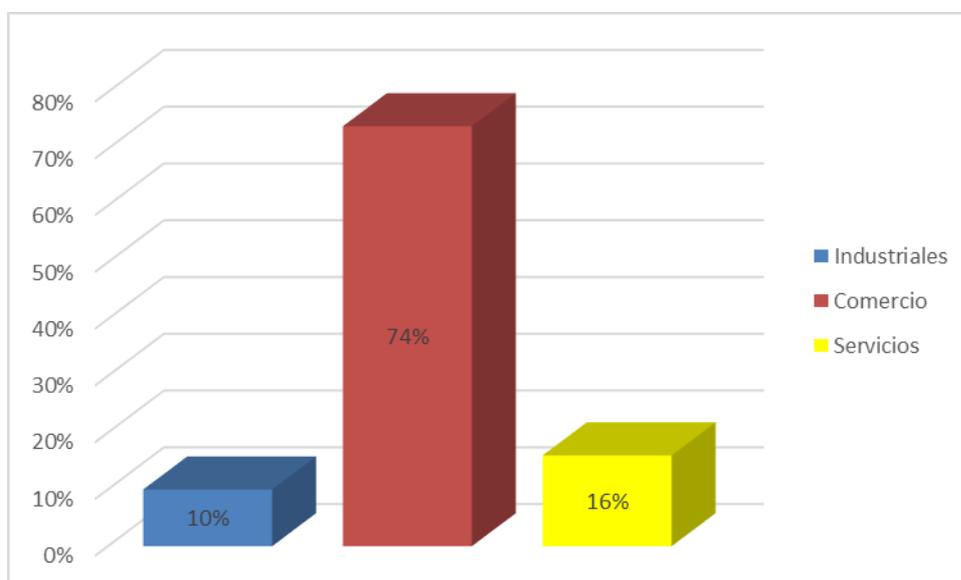


Figura 1 Características Demográficas de las PYMES

En la figura respectiva se observa que, del total de PYMES encuestadas, el 74% pertenecen al sector comercio, el 16% al sector servicios, y solo el 10% al sector industrial.

Estos datos indican que la actividad económica predominante en el sector microempresarial de la Provincia de Huaura es el comercio, con una notable participación de las bodegas debido a su facilidad de constitución, menor inversión requerida y percepción de menor riesgo, según los comentarios de los gestores de las PYMES.

En contraste, las empresas del sector servicios e industriales requieren un mayor nivel de formalidad en su constitución y una inversión de capital más elevada en comparación con las del sector comercial. Esto es percibido por algunas personas como negocios de mayor riesgo, aunque para otros empresarios representa una oportunidad para generar ingresos más altos.

De esta manera, se deduce que los emprendedores de este distrito tienen un bajo nivel de cultura empresarial, prefiriendo invertir en pequeños negocios fáciles de gestionar y ansiosos por obtener ganancias inmediatas.

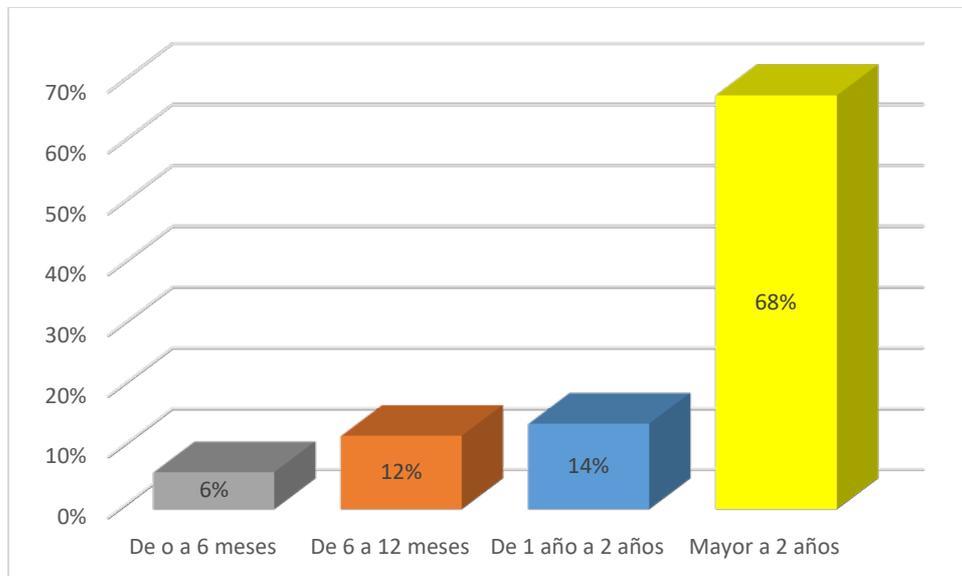


Figura 2 Tiempo de operaciones

La figura precedente muestra que el 68% de las PYMES en la Provincia de Huaura llevan más de dos años operando en el mercado, demostrando su capacidad para mantenerse con el tiempo. En contraste, el 32% de las microempresas tienen menos de dos años de antigüedad.

Esto sugiere que la mayoría de los emprendedores han gestionado sus negocios de manera eficiente, logrando así una mayor permanencia en el mercado.

La información recopilada revela que muchas PYMES han logrado mantenerse activas a lo largo de los años, a pesar de los diversos cambios en la economía, como la baja en la pesca y la construcción naval. Por otro lado, las empresas con menos de un año de antigüedad están en proceso de adaptarse y sobrevivir frente a condiciones adversas, esforzándose por posicionarse en la mente del consumidor y competir efectivamente.

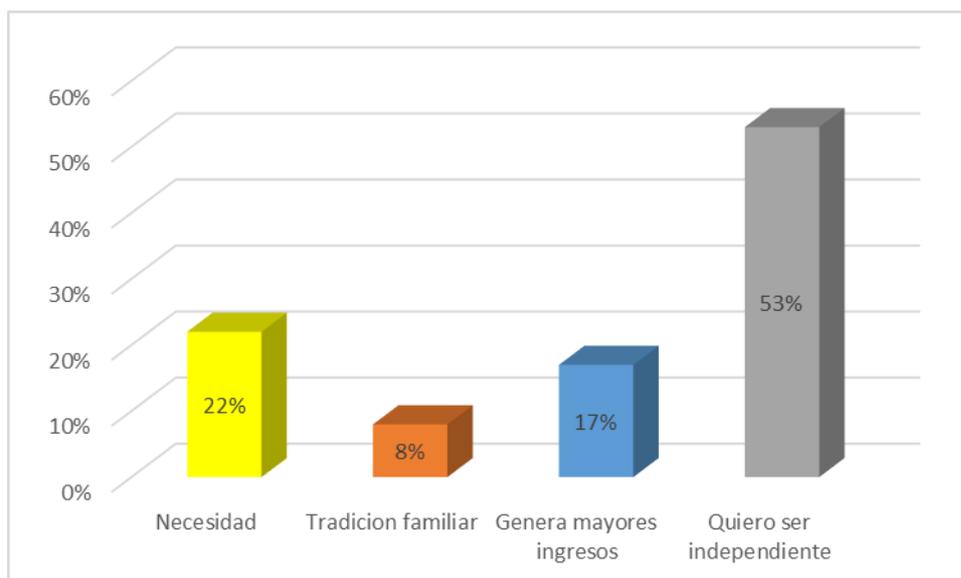


Figura 3 Motivo por el que formo la empresa

De acuerdo a lo evidenciado en la figura 3 revela que uno de los principales motivos para iniciar un negocio es el deseo de independencia, con un 53% de personas que desean emprender y avanzar con sus propios negocios, evitando así la dependencia de terceros. Además, un significativo 39% de los gestores establecieron sus empresas por necesidad y con el objetivo de generar mayores ingresos o ganancias inmediatas, viéndolo como una razón primordial para mejorar su situación económica. Asimismo, una pequeña proporción de emprendedores (8%) tiene como objetivo continuar con la tradición familiar, utilizando esto como motivo para seguir generando capital mediante negocios heredados.

Esto indica que existen personas con capacidad emprendedora que buscan contribuir económicamente a sus familias y no depender únicamente de la actividad principal destacada en el distrito.

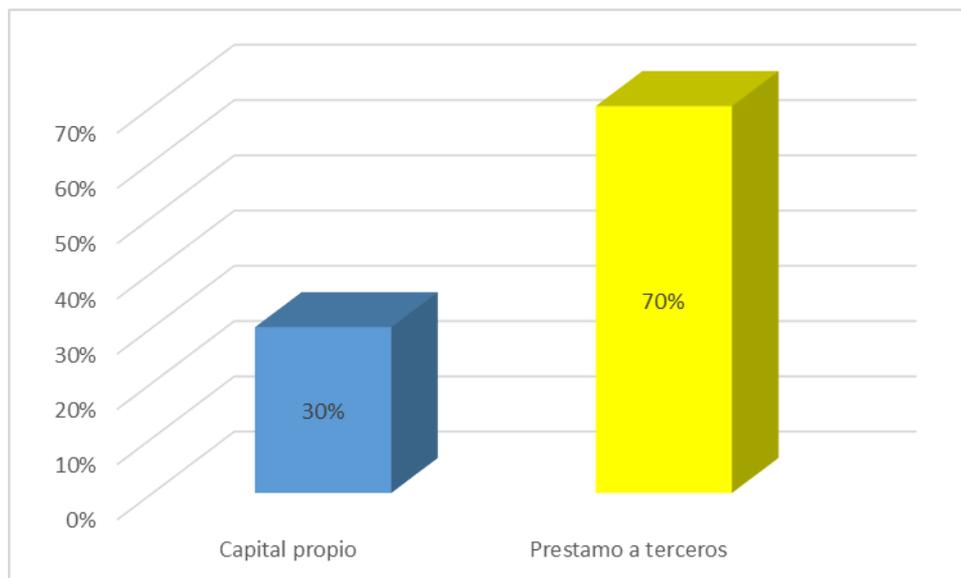


Figura 4 Tipo de Recurso con el que inicio su negocio

En la figura 4 se observa que la mayoría de los emprendedores en la Provincia de Huaura han iniciado sus negocios con aportes de terceros, lo que representa un 70% del total, proveniente tanto de entidades financieras como de prestamistas informales y/o familiares, entre otros. Por otro lado, un 30% significativo ha optado por utilizar capital propio para el inicio de sus negocios. Esto indica que la mayoría de aquellos que decidieron emprender han recurrido a terceros debido a la falta de ahorros y excedentes de su principal fuente de ingresos, como la pesca y la construcción naval. Por lo tanto, necesitan la participación de fuentes externas para obtener financiamiento que les permita iniciar y/o continuar con sus negocios. No obstante, existe una pequeña proporción de emprendedores que han elegido financiarse con recursos propios, producto de sus propios ahorros.

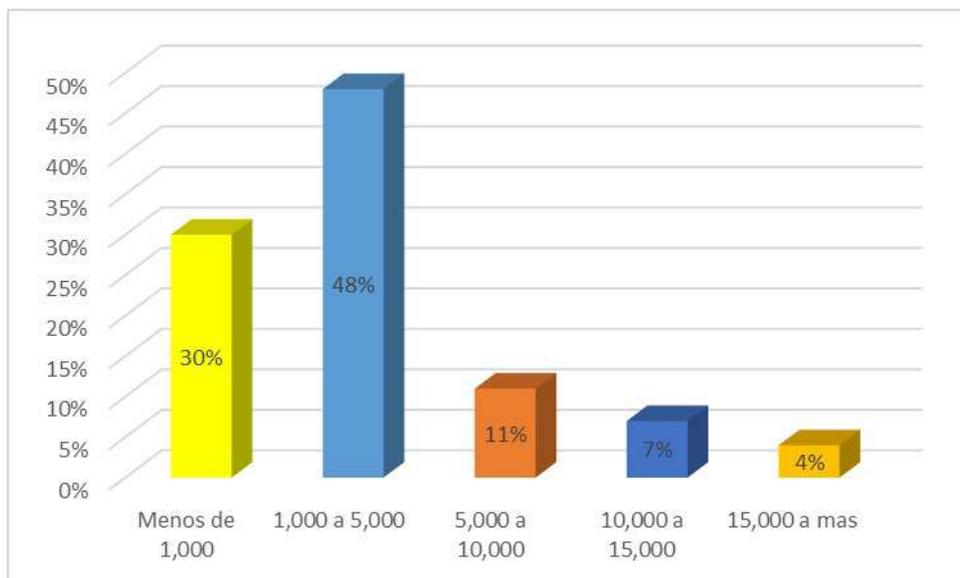


Figura 5 Monto de capital con el que inicio su negocio

En la figura 5, se aprecia que el 48% de las PYMES en la provincia de Huaura han realizado una inversión que oscila entre S/. 1,000.00 y S/. 5,000.00 nuevos soles. Un 30% de estas empresas iniciaron con un capital menor a S/. 1,000.00 nuevos soles, mientras que un 22% lograron constituirse con un capital superior a S/. 5,000.00 nuevos soles.

Estos datos confirman que muchas personas que deciden emprender lo hacen arriesgándose con una inversión mínima en pequeños negocios, como se observa en el gráfico 1, donde predominan las PYMES del sector comercial, como las bodegas. Sin embargo, también hay emprendedores que están dispuestos a invertir una cantidad considerable de dinero para iniciar actividades que requieren inversión en activos fijos y adquisición constante de materia prima, como en el caso de las empresas industriales y de servicios.

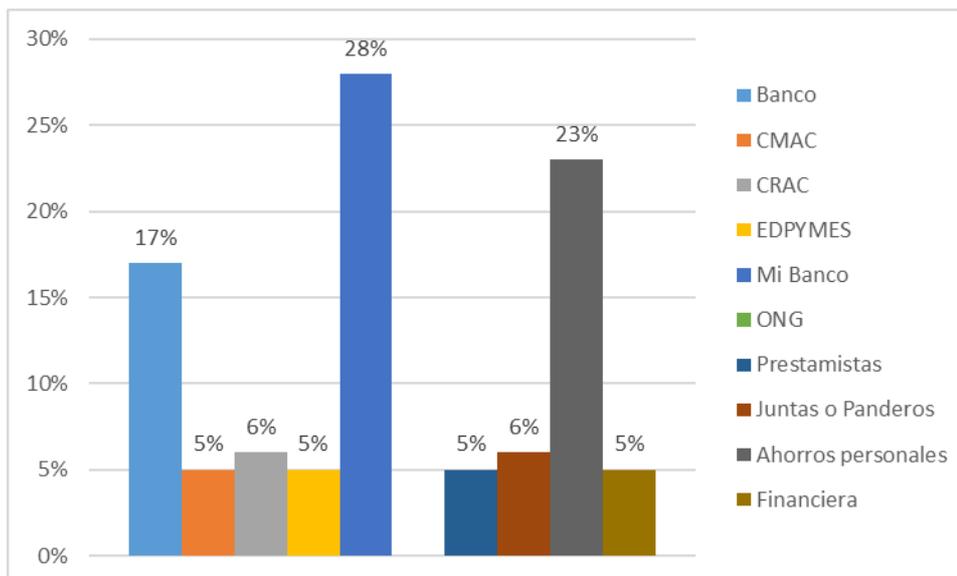


Figura 6 Fuentes de financiamiento con la que se ha financiado

En la figura 6 se aprecia una amplia diversidad de fuentes de financiamiento disponibles para las PYMES. Según el análisis de la Provincia de Huaura, se destaca que la entidad con mayor participación en el mercado es el Banco Microfinanciero MI BANCO, con un 28% de participación, seguido por los ahorros personales, que constituyen el 23% de las fuentes de financiamiento de las PYMES. Además, las entidades bancarias tienen una participación del 17%, y en menor medida, las entidades microfinancieras contribuyen con las siguientes participaciones: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%) y entidades informales (11%).

En este contexto, se observa que la mayoría de los emprendedores prefieren obtener financiamiento de entidades que faciliten el acceso al dinero, como es el caso de Mi Banco, que simplifica considerablemente los requisitos crediticios (documentación) en el Mercado Microfinanciero. Asimismo, las entidades microfinancieras están entrando en el mercado para intentar satisfacer la demanda de las microempresas. Además, se infiere que los empresarios de grandes empresas, como propietarios de embarcaciones y astilleros, tienden a financiarse con montos mayores a través de entidades bancarias (BCP, SCOTIABANK, FINANCIERO), ya que cuentan con un historial crediticio con estas instituciones y tienen capacidad de ahorro, lo que les permite utilizar sus excedentes generados

en la pesca y construcción naval para invertir en otros negocios y convertirse en emprendedores, propietarios de sus propias empresas.

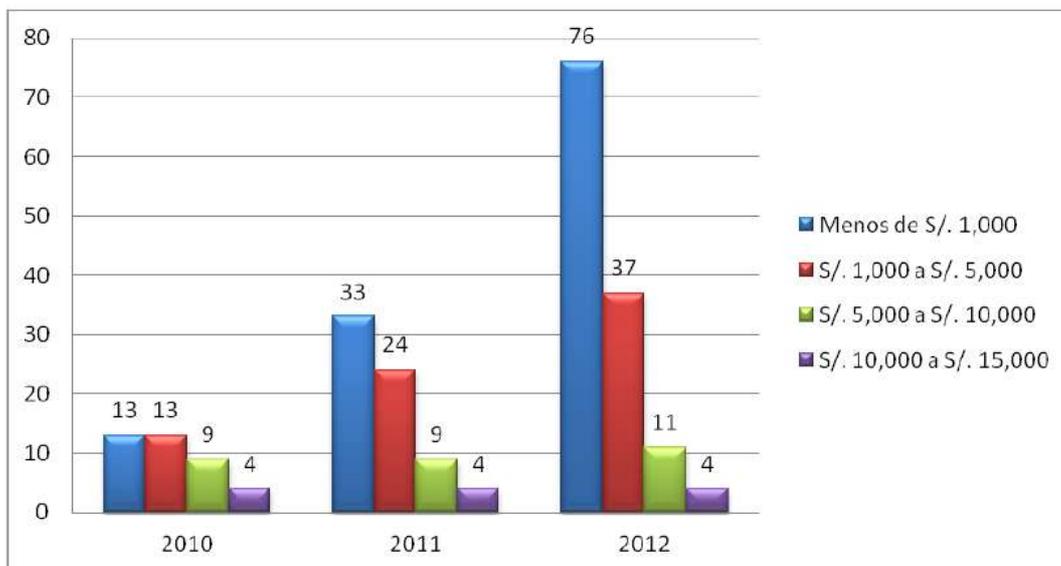


Figura 7 Mayor monto de financiamiento del 2010- 2012

En el gráfico 7, se evidencia que, según el análisis de los últimos tres años, una gran parte de las PYMES se ha financiado con montos menores a S/. 5,000.00 nuevos soles. Esto se debe a que muchas de estas empresas están en las primeras etapas de desarrollo en el mercado. De igual manera, las PYMES con mayor tiempo de operación suelen optar por financiarse con montos pequeños para reinvertir en sus negocios.

Por otro lado, existen PYMES que han requerido financiamientos superiores a S/. 5,000.00 nuevos soles, destinando estos fondos principalmente a la adquisición de maquinaria y equipo, con el objetivo de expandirse y mejorar su infraestructura.

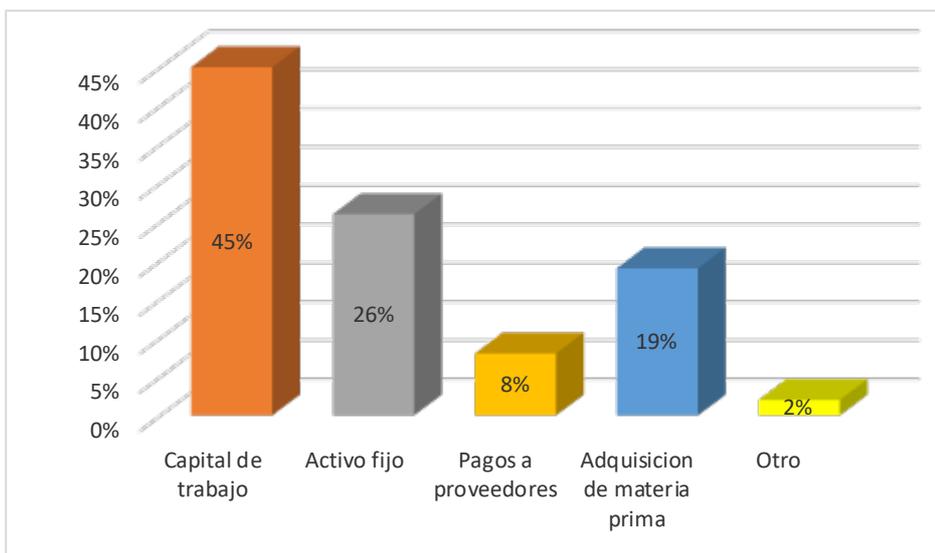


Figura 8 Destino de su financiamiento

En el gráfico 8, se observa que una gran parte de los emprendedores elige principalmente financiamiento destinado a capital de trabajo (45%). Le sigue la adquisición de activos fijos (26%) para expandir sus negocios, y en menor medida, el financiamiento para cumplir con obligaciones a proveedores (8%), con el objetivo de consolidar sus micro y pequeñas empresas. Además, se identifica que las PYMES del sector industrial destinan una mayor parte de su financiamiento a la adquisición de materia prima (19%).

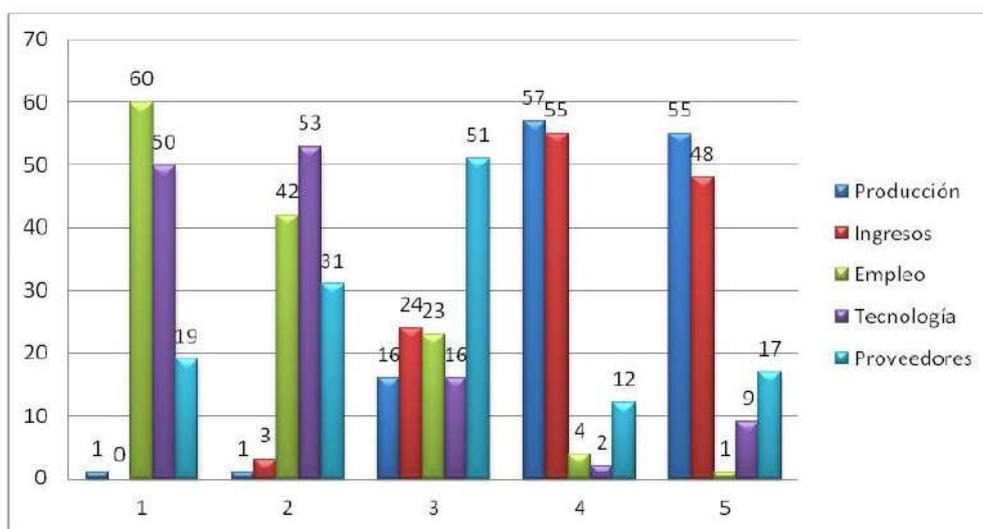


Figura 9 Impacto que ha generado el financiamiento en su negocio

La Figura 9 muestra que el financiamiento de las PYME ha tenido un impacto significativo en la producción y los ingresos de la empresa, gracias a una gestión más eficiente con los proveedores, una adecuada oferta de capital y una mayor demanda.

Sin embargo, cabe señalar que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas están limitando las inversiones en tecnología y recursos humanos debido a costos innecesarios porque son ellas quienes administran el negocio. Esta situación refleja una falta de visión empresarial innovadora.

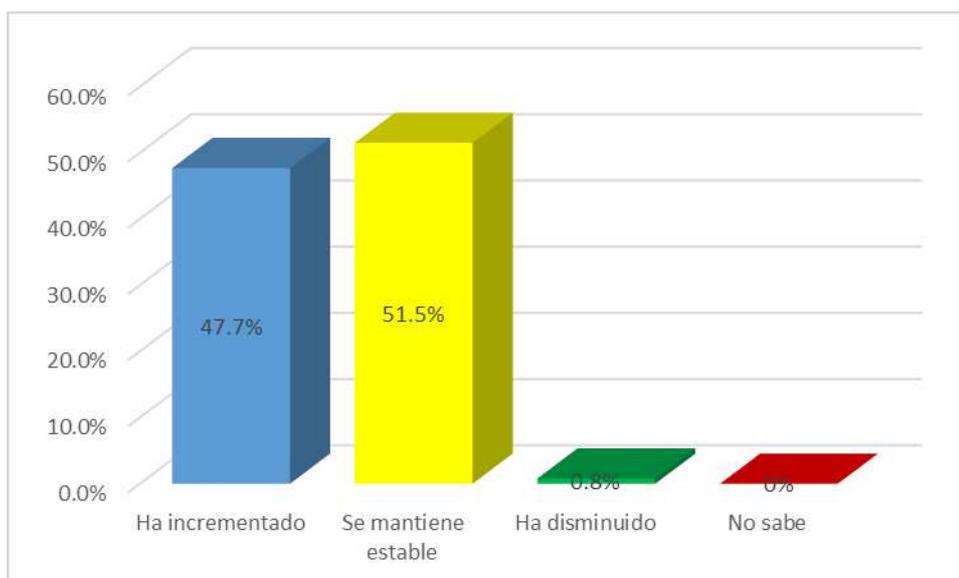


Figura 10 Inversión en capital de trabajo

La Figura 10 muestra el alcance del impacto de la inversión en capital de trabajo para pequeñas empresas. El 51,5% de las empresas se mantuvo estable, es decir, H. Continúan comprando la misma cantidad de producto y no hay cambios en la producción. Sin embargo, un enorme 47,7% de los encuestados ha mejorado la productividad empresarial mediante un mayor capital de trabajo. Sólo el 0,8% de las pequeñas y medianas empresas han reducido la inversión en este campo.

Vale la pena señalar que muchas PYME mejoran su gestión financiera utilizando un mayor capital de trabajo para aumentar la oferta y las ventas de productos. Sin

embargo, algunas de estas empresas todavía no gestionan bien la financiación porque no pueden aumentar la producción o mantener los mismos niveles de producción que otras pequeñas empresas. Esto confirma que cuando los empresarios invierten capital de trabajo, su intención es sostener el negocio y no con la intención explícita de diversificar y mejorar significativamente la situación económica de las PYME.

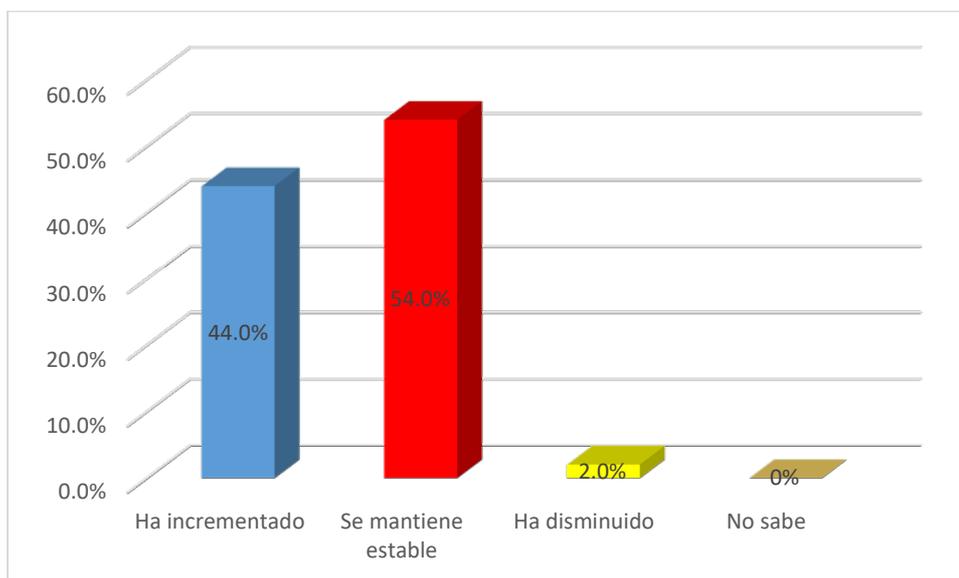


Figura 11 Ventas del negocio

En la Figura 11, aproximadamente el 54% de las pequeñas empresas reportaron ventas estables, lo que indica que su acceso a la producción y al capital de trabajo no ha cambiado, como se ve en el gráfico anterior. El 44% de las pequeñas empresas ha experimentado un aumento en los ingresos debido a una mejor gestión de recursos, mientras que el 2% ha experimentado una disminución significativa en los ingresos.

Responsables de la pequeña y mediana empresa explicaron que el aumento de las ventas se debió a la estabilidad de la economía local y a la mejora del poder adquisitivo de los residentes. Sin embargo, a medida que surgen nuevos competidores y productos sustitutos, algunas empresas pueden mantener las ventas en los niveles anteriores

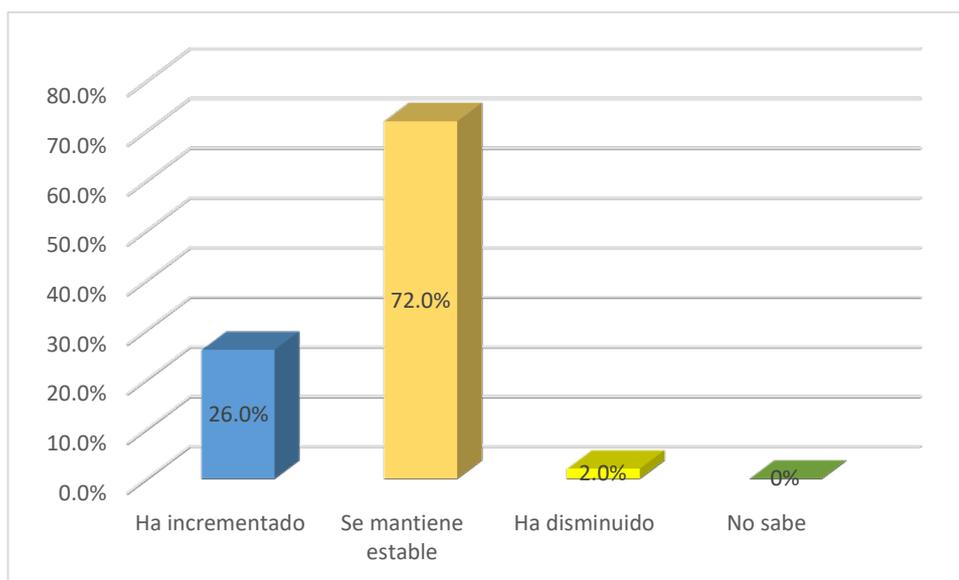


Figura 12 costos del negocio

El gráfico 12 muestra que el 72% de las pequeñas empresas mantienen sus costos estables. Esto refleja que las inversiones en capital de trabajo se mantienen en el mismo nivel. Mientras tanto, el 26% de estas empresas experimentó aumentos significativos de costos debido a la obtención de materias primas, la obtención de activos fijos y la negociación con nuevos proveedores. El 2% de las pymes ha reducido sus costos, ya sea por una mayor capacidad de negociación con los proveedores para conseguir precios más bajos (lo que lleva a mayores ventas), o por una reducción de las compras a las pymes, lo que reduce los costes de producción y producción. Como muestra el gráfico, las ventas han disminuido.

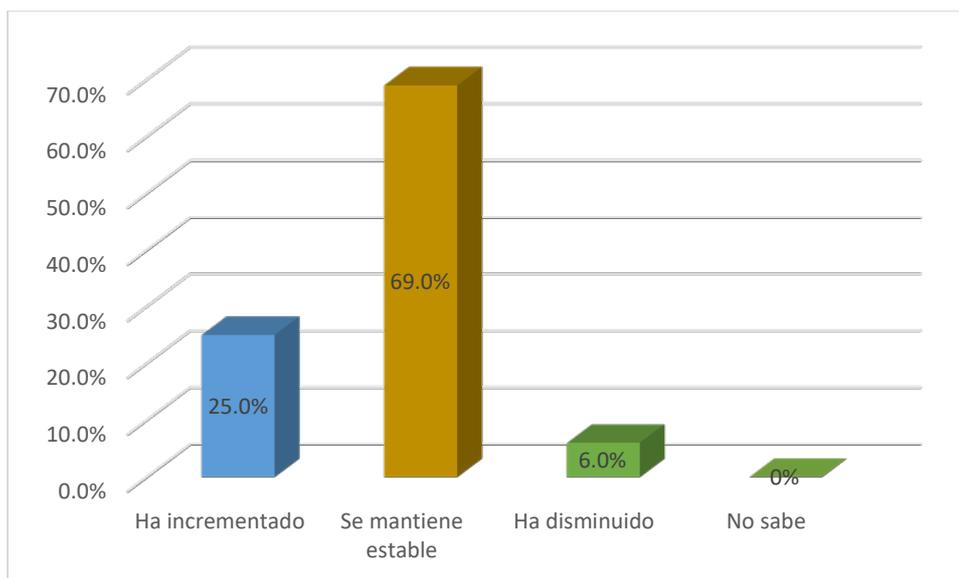


Figura 13 Inversión en Recurso humano

La Figura 13 muestra que la mayoría de las PYMES mantienen una base estable de recursos humanos, y el 69% invierte poco en este aspecto, ya que son ellas quienes normalmente administran y dirigen el negocio. El 6% de las pequeñas y medianas empresas están reduciendo su inversión en capital humano porque lo consideran menos importante. Por otro lado, el 25% de las pequeñas y medianas empresas están invirtiendo en factores humanos, especialmente por la expansión de actividades y participación de mercado de empresas industriales y de servicios.

Es importante recordar que el elemento humano es fundamental para cualquier empresa. Esto es especialmente cierto para las PYMES de servicios, donde los procesos son más complejos debido a la variedad de áreas de las que deben ser responsables los empleados. Asimismo, las pequeñas y medianas empresas del sector industrial necesitan contratar empleados para llevar a cabo sus procesos productivos. Todo esto se hace con el objetivo de brindar productos de alta calidad y un mejor servicio al cliente

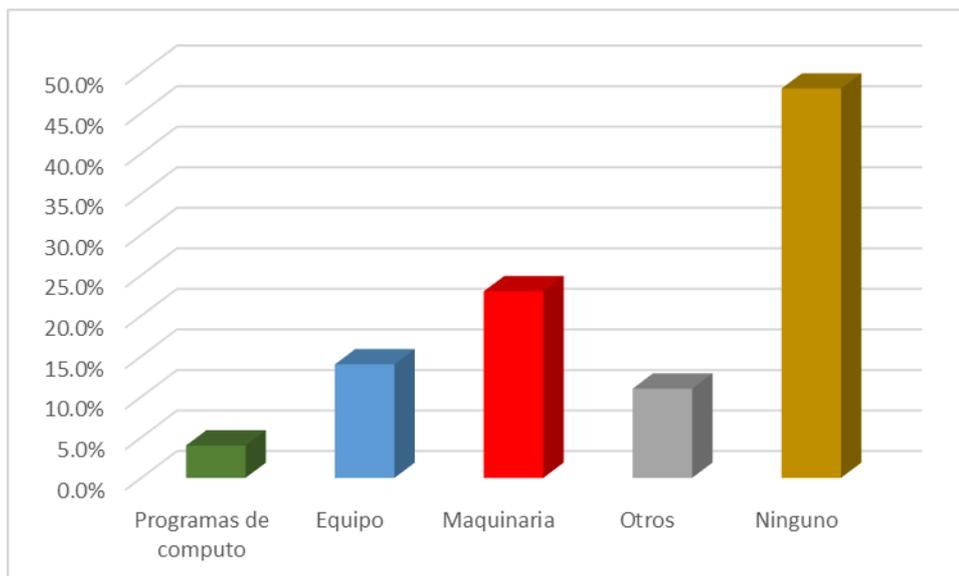


Figura 14 Inversión en recursos tecnológicos

El Gráfico 14 muestra que el 48% de las PYMES no utiliza ninguna parte de su financiamiento para adquirir recursos tecnológicos. En tanto, el 23% invirtió en maquinaria y el 14% en equipos para mejorar procesos y lograr mejores resultados. Además, el 4% de las pequeñas empresas han adquirido programas informáticos para gestionar mejor actividad como la gestión de efectivo y ventas. Finalmente, un 11% optó por adquirir otro tipo de competencias, particularmente formarse y adquirir nuevos procesos.

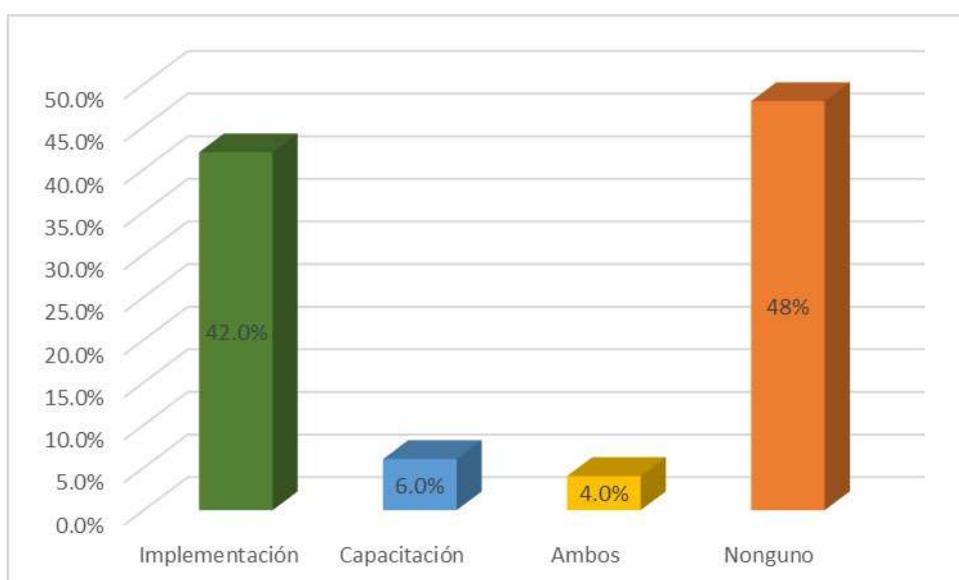


Figura15 Destino de la inversión en tecnología

La Figura 15 muestra que el 48% de las pequeñas y medianas empresas existentes no invierten ninguna parte de sus inversiones en tecnología porque creen que es un costo innecesario para sus negocios. Sin embargo, una proporción significativa (42%) está invirtiendo en implementar tecnología para simplificar costos y procesos. Además, el 6% elige invertir en capacitación para ayudar a los trabajadores a ser más competentes en las habilidades que adquieren, mientras que una minoría (4%) elige invertir tanto en capacitación como en implementación.

Estos resultados muestran que muchas pequeñas y medianas empresas han invertido en recursos tecnológicos (equipos y maquinaria) para aumentar la producción y mejorar las ventas. Sin embargo, como muestra la Figura 14, algunas empresas no financian estos recursos porque los consideran costos innecesarios o temen el mayor riesgo de inversión. Adquirir recursos tecnológicos personales como motos lineales, computadoras y laptops.

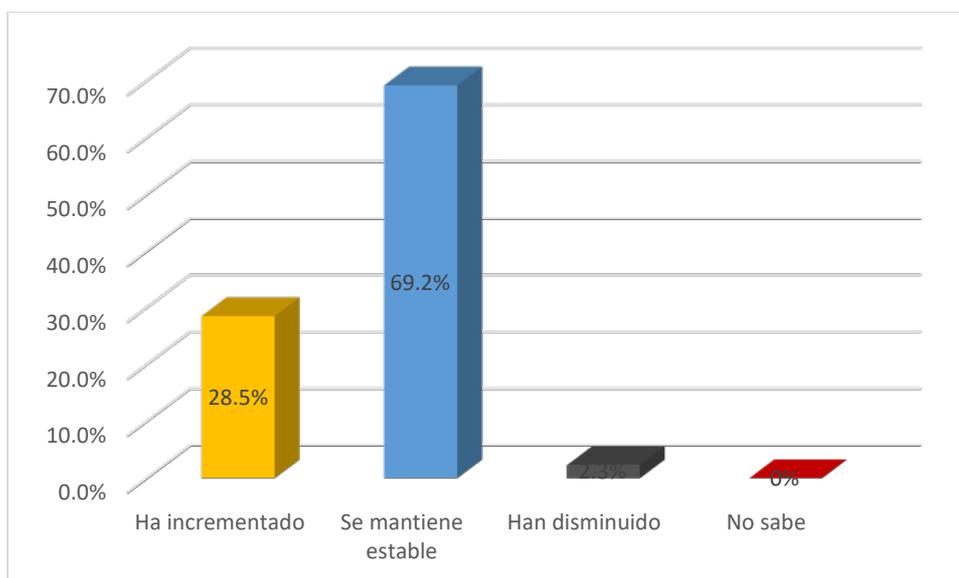


Figura 16 Inversión en proveedores

En el Gráfico 16 se muestra que el 69,2% de las pequeñas y medianas empresas mantienen inversiones estables con proveedores, representando la mayoría. Entre ellas, el 28,5% de las empresas ha aumentado y fortalecido su poder de negociación como clientes y proveedores, mientras que el 2,3% de las empresas ha reducido la inversión en proveedores.

Esto muestra que los proveedores han aumentado la confianza en el mercado de las pequeñas y microempresas al implementar nuevas políticas crediticias para los clientes, ampliar los plazos de pago y comprar materias primas. Además, la entrada de nuevos proveedores al mercado ha permitido a las pymes diversificar su adquisición de materias primas.

En particular, las empresas que han perdido participación de mercado han reducido sus relaciones con ciertos proveedores, posiblemente debido a una mala gestión de las PYME y a la disminución de las ventas.

CAPÍTULO V

DISCUSION

5.1 Discusión de resultados

Según el directivo Pyme, la principal actividad económica del sector microempresarial es el negocio, siendo las bodegas los principales actores porque son fáciles de registrar, requieren mínima inversión y tienen baja percepción de riesgo.

Para abordar los objetivos de la investigación sobre la influencia del ingreso total en el financiamiento de pequeñas y microempresas, se concluyó que la mayoría de los empresarios de la provincia comenzaron sus negocios como empresarios. El 70% de la financiación proviene de deuda, ya sea de instituciones financieras, accionistas o familiares, mientras que el relativamente importante 30% proviene de capital.

Esto sugiere que muchos empresarios dependen de fuentes externas de financiamiento debido a la falta de ahorros y excedentes de su principal fuente de ingresos y, por lo tanto, requieren la participación de terceros para iniciar o mantener sus negocios. Sin embargo, algunos empresarios deciden financiar su empresa con su propio capital (su producto de ahorro).

En cuanto al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y, cabe señalar que la mayoría de los empresarios dan prioridad a la financiación de capital de trabajo (45%), seguida de la adquisición de activos fijos (26%). %) y cumplir con las obligaciones con los proveedores en una proporción relativamente pequeña (8%) con el objetivo de fortalecer sus empresas. Además, se observó que las PYME del sector industrial destinan la mayor parte de su financiación a la compra de materias primas (19%)

La financiación para las PYME tiene un impacto significativo en su producción e ingresos debido a una mejor gestión de los proveedores, una oferta de capital adecuada y una demanda creciente. Pero lo preocupante es que la mayoría de las pymes limitan la inversión en tecnología y recursos humanos y carecen de una visión empresarial innovadora.

A juzgar por las fuentes de financiación de las pequeñas y, existen varias opciones para las pequeñas y medianas empresas. MI BANCO Microfinance Bank lidera el mercado con un 28% de participación, seguido por Personal Savings Bank con un 23%. Además, los bancos y las empresas de microfinanzas también tienen participaciones importantes.

Se observa una preferencia de los emprendedores por obtener financiamiento de entidades que faciliten el acceso al dinero, como MI BANCO, que simplifica las barreras crediticias, y las entidades microfinancieras que buscan satisfacer la demanda de las microempresas.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Las fuentes de financiamiento tienen un impacto positivo en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la región de Santa María. A través de estas fuentes, pueden obtener crédito para financiar capital de trabajo, activos fijos e inversiones en tecnología, aumentando así la producción y los ingresos. Ahora puede ofrecer un inventario mejorado a sus clientes.

Como resultado del análisis del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en la región de Santa María de 2010 a 2012, se encontró que la mayoría de las pequeñas empresas mantenían el equilibrio mediante una asignación eficiente de fondos. Sin embargo, tanto la producción como las ganancias se han visto muy afectadas, principalmente por el financiamiento recibido de fuentes externas. Sin embargo, algunos empresarios utilizan sus ahorros para iniciar un negocio como fuente permanente de ingresos, especialmente considerando las fluctuaciones en sus actividades principales (por ejemplo, la pesca y la construcción naval, que son dominantes en la zona).

- Al examinar las diversas fuentes de financiamiento que jugaron un papel más importante en el mercado regional de Santa María durante el período 2010-2012, se destaca el papel dinámico de MI BANCO como importante proveedor de financiamiento. El plan facilitará a las pequeñas y medianas empresas financiar su capital de trabajo y cumplir sus obligaciones con terceros. Además, el financiamiento recibido de prestamistas informales locales jugó un papel esencial en el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas al fortalecer su participación en el mercado.

- En resumen, las pequeñas y medianas empresas han respondido positivamente a diversos tipos de financiamiento, incluido el ahorro personal y la participación de instituciones financieras. Sin embargo, a pesar de estos avances, persisten desafíos, entre ellos la falta de cultura crediticia, una mala gestión, la falta de recursos económicos y la falta de asesoramiento en asuntos comerciales. Estos problemas siguen disuadiendo a muchos empresarios de invertir en nuevas tecnologías que podrían reducir costos y mejorar los márgenes de ganancias.

6.2 Recomendaciones

- Proponer y llevar a cabo programas de capacitación empresarial respaldados por el Estado, a través de la representación local de la municipalidad del Distrito, con el objetivo de educar y concienciar a los empresarios sobre temas clave de gestión empresarial. Estos programas cubren áreas como formalización, servicio al cliente, entrega y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera, instrumentos financieros, innovación y nuevas tendencias comerciales. Con el objetivo de contribuir al mejor desarrollo de las pequeñas y microempresas.
- Apoyar el desarrollo de nuevos planes de financiación para las PYME, como por ejemplo: B. "Inversores ángeles" para apoyar a las empresas artesanales, como las fábricas de algodón locales, que carecen de opciones de financiación pero tienen un enorme potencial de crecimiento a largo plazo. Estos inversores actúan como nuevos socios o accionistas, aportando no sólo la financiación necesaria sino también su conocimiento y experiencia para ayudar a alcanzar los objetivos de la empresa.
- Se recomienda que las instituciones financieras supervisen los préstamos concedidos a las PYME y garanticen que estos préstamos se utilicen adecuadamente en el curso de las operaciones. Esto garantizará resultados positivos para las pymes y las empresas financieras, lo que significa que las empresas podrán ser rentables y los préstamos podrán reembolsarse a tiempo para reducir los impagos.

- Para las pequeñas y microempresas, se ofrecerán nuevas opciones de financiación a medida que se desarrollen. Por ello, se les recomienda investigar los diferentes tipos de financiamiento disponibles en el mercado formal para elegir el más adecuado y oportuno. Es vital que las pymes no mezclen ingresos y gastos, generando la empresa sus propios fondos para pagar los préstamos y reinvertiendo los beneficios en ellos. Esto permite que la empresa prospere a largo plazo.

CAPITULO VII

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

7.1 Bibliografía

- Aching, C. (2021). *Finantial matthematics foor bussiness decition makinger, Freer electtronic edittion. Obtained froom <http://www.eusmed.net/libross-gratiss/2006sb/casg3/insdex.shtm>*
- Alvarado, J. P. (2021). *El financiamiento informal en el Perú. Ira ed. . Lima: IEP, COFIDE, CEPES. .*
- Amorós, E. (2023). *Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo. Perú: CIES. .* Obtenido de <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinante-s-del-microcredito-y-p>
- Benavides, C. (2022). *Technologie, innovattion ander bussiness. Madrid: Pyramid.*
- CODEMYPE. (2020). Statisttics. Generaly Directoratte off Mypes ander Cooperattives.*
- Conger, L., & Inga, P. y. (2019). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. . Lima: Editorial supergráfica S.R.L .*
- Guillén, J. (2021). *Determinantes del crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú.* Universidad: Universidad del Pacífico .
- Huerta, F. (2023). *Las Mype y Microfinanzas en el Perú (II).* Trujillo: Instituto de Economía y Empresa. .

- Medina, J. (2020). *Impacto de la formalización en el desempeño de las microempresas en el Perú*". Universidad: Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).
- Pimenta, R. (2021). *Pimenta, R. Desarrollo un esDeterminants of SMEs' Performance: A Study of Micro and Small Enterprises in Brasil.*
- Portocarrero, F. (2020). *Microfinanzas en el Perú: Experiencias y Perspectivas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- ProInversión. (2022). *MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. . Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada con el apoyo de ESAN. .
- Tello, M. (2023). *Promesas del progreso: las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú*. . Lima: Federación peruana de cajas municipales de ahorro y crédito.
- Yuqui, Y. (2020). *The Impact of Financing on the Growth of Small and Medium-Sized Enterprises: Evidence from China.*

Anexo
Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera influye los Ingresos Brutos en el Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Huaura Periodo 2010-2012?</p> <p>PROBLEMA ESPECÍFICO ¿De qué manera los ingresos brutos se relacionan con el crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012?</p> <p>¿De qué manera las fuentes de financiamiento se relacionan con las Micro y Pequeñas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012?</p>	<p>Objetivo General Determinar la influencia de los Ingresos Brutos en el Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Huaura Periodo 2010-2012.</p> <p>Objetivo Específico Evaluar el crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.</p> <p>Evaluar las fuentes de financiamiento relacionadas Pequeñas y Medianas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.</p>	<p>Hipótesis General Los Ingresos Brutos influyen significativamente en el Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia de Huaura Periodo 2010-2012.</p> <p>Hipótesis Específica Los Ingresos Brutos influye en el crecimiento y desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012.</p> <p>Los Ingresos Brutos influyen en Las fuentes de financiamiento relacionadas Pequeñas y Medianas empresas de la provincia de Huaura durante el período 2010-2012</p>	<p>Variable independiente Ingresos Brutos</p> <p>Dimensiones -Créditos -Problemas de información en créditos -Tipos de créditos -Políticas del crédito -Técnicas de evaluación del crédito -Herramientas de políticas de evaluación -Riesgo</p> <p>Variable dependiente La inversión</p> <p>Dimensiones - Crecimiento y desarrollo - Fuentes de Financiamiento</p>	<p>Tipo El tipo de Investigación, es una Investigación aplicada correlacional, de causa a efecto.</p> <p>Enfoque El método que se utilizará, es el método deductivo, porque se trata de contrastar una teoría.</p> <p>Población y Muestra La población o universo estadístico de nuestra investigación, es la economía peruana, el monetario y real.</p> <p>Técnicas a emplear Por la naturaleza de la investigación, los datos proceden de fuentes secundarias: Memorias del Banco Central de Reserva del Perú, Reportes estadísticos del BCRP, Nota semanal del BCRP, entre otros.</p> <p>Elaboración de Fichas La recolección de datos se realiza mediante la investigación bibliográfica, para lo cual se recurrirá al fichaje de información científica relacionado con el estudio.</p> <p>Entrevista Las entrevistas se llevarán a cabo a los funcionarios de las entidades públicas, especialistas en los temas de nuestra investigación, el Banco Central de Reserva del Perú, el Ministerio de Economía y Finanzas, entre otros.</p> <p>Análisis</p>