

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO
DEL PERÚ: CASO EMPRESA SERVICIOS GENERALES
ROVIC S.A.C. - HUARMEY, 2017.**

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

AUTORA

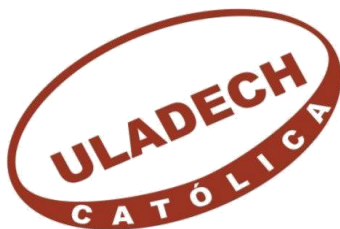
**YAURI CASTILLO, KARINA MARISOL.
ORCID: 0000-0002-3658-0997**

ASESORA

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

CHIMBOTE– PERÚ

2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO
DEL PERÚ: CASO EMPRESA SERVICIOS GENERALES
ROVIC S.A.C. - HUARMEY, 2017.**

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

AUTORA

**YAURI CASTILLO, KARINA MARISOL.
ORCID: 0000-0002-3658-0997**

ASESORA

**MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

CHIMBOTE– PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Yauri Castillo, Karina Marisol

ORCID: 0000-0002-3658-0997

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote, Perú

ASESOR

Manrique Placido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad,
Chimbote, Perú

JURADO

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID ID 0000-0003-3776-2490

Ortiz González, Luis

ORCID ID 0000-0002-5909-3235

Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID ID 0000-0003-0621-4336

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

.....
MGTR. LUIS FERNANDO, ESPEJO CHACON

ORCID ID 0000-0003-3776-2490

PRESIDENTE

.....
MGTR. LUIS, ORTIZ GONZALEZ

ORCID ID 0000-0002-5909-3235

MIEMBRO

.....
MGTR. MIRIAN NOEMI, RODRIGUEZ VIGO

ORCID ID 0000-0003-0621-4336

MIEMBRO

.....
MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios:

Por haberme guiado hasta hoy,
Por darme la fortaleza día a día y no desvanecer,
por las innumerables bendiciones que me ha dado siempre,
la oportunidad de seguir adelante, sin perder nunca la
Dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi Madre:

Por sus sabios consejos,
Por ser siempre mi inspiración de salir adelante
Y por cuidarme desde el cielo

A mi Asesora:

Manrique Placido, Juana Maribel
Por su infinita paciencia y el apoyo
Incondicional en la elaboración
de mi trabajo de tesis.

DEDICATORIA

A mi madre, a mis tíos

Y a mis amigos quienes siempre

Estuvieron ahí ayudándome, motivándome,

Enseñándome a ser perseverante

y nunca rendirme

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general, describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Servicios Generales ROVIC S.A.C. - Huarmey, 2017. Para dar a conocer este objetivo general la investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso; para el recojo de la información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y una encuesta, como técnicas se utilizó la revisión bibliográfica y la entrevista. Las Mypes son pequeñas fuentes económicas las cuales representan la economía del país, que representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo a grandes y pequeños sectores de una población, permitiendo combatir pobreza. Respecto a la empresa: “Servicios Generales ROVIC S.A.C”, El empresario tiene 54 años, su actividad económica es de transporte de carga por carretera, cuenta con el financiamiento bancario y otros, lo hizo en la caja municipal entre otros y la tasa que pagó fue de 1.5% mensual, lo pagó a largo plazo y el dinero obtenido fue invertido el 100% en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que la mayoría de las Mypes no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir con los requisitos necesarios que se requieren al momento de solicitar un crédito, por el contrario lo obtienen del sistema no bancario quienes solicitan menos requisitos y están más al alcance, los créditos son a corto plazo y son invertidos en capital de trabajo.

Palabras clave: Financiamiento, Mypes, Sector comercio.

ABSTRACT

The objective of this research is to describe the characterization of the financing of micro and small enterprises in the commercial sector of Peru: case of Servicios Generales ROVIC S.A.C. - Huarmey, 2017. To publicize this general objective, the research was descriptive, bibliographic, documentary and case studies; for the collection of the information, the bibliographic records and a survey were used as instruments, the literature review and the interview were used as techniques. Mypes are small economic sources which represent the economy of the country, which represent a set of small and medium-sized formal and informal companies that carry out development activities, giving employment opportunities to both large and small sectors of a population, and so on. Allowing to fight poverty. Regarding the company: “General Services ROVIC SAC”, The businessman is 54 years old, his economic activity is road freight transport, he has bank financing and others, he did it at the municipal cashier among others and the fee he paid It was 1.5% monthly, he paid it in the long term and the money obtained was invested 100% in working capital. Finally, it is concluded that the majority of Mypes do not have access to the banking system because they do not meet the necessary requirements that are required at the time of requesting a loan; on the contrary, it is obtained from the non-banking system who request less requirements and are more at scope, credits are short term and are invested in working capital.

Keywords: Financing, Mypes, trade sector.

CONTENIDO

CARÁTULA	i
CONTRACARATULA	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
CONTENIDO	9
ÍNDICE DE CUADROS	11
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	16
2.1 ANTECEDENTES:	16
2.1.1 INTERNACIONALES:.....	16
2.1.2 NACIONALES	17
2.1.3 REGIONALES	19
2.1.4 LOCALES	24
2.2 BASES TEORICAS	26
2.2.1 TEORÍA DE FINANZAS	26
2.2.2 TEORÍA DE LA EMPRESA.....	29
2.2.3 TEORÍAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	30
2.2.4 TEORÍA DEL SECTOR COMERCIO	37
2.3 MARCO CONCEPTUALES	38
2.3.1 DEFINICIONES DEL FINANCIAMIENTO	38
2.3.2. DEFINICION DE EMPRESA.	46
2.3.3. DEFINICION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	47
DEFINICIONES DE LAS MYPES:.....	47

III. HIPÓTESIS	50
IV. METODOLOGÍA.....	50
3.1. Diseño de la Investigación	50
3.2. Población y Muestra	50
3.2.1 Población	50
3.2.2 Muestra.....	50
3.3. Definición y operacionalización de la variable	51
3.4. Técnicas e instrumentos.....	52
3.4.1. Técnicas	52
3.4.2. Instrumento	52
3.5. Plan de análisis	52
3.6. Matriz de coherencia.....	53
3.7. Principios éticos.....	53
IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	54
4.1. Resultados	54
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	54
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:.....	57
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:.....	59
4.2 ANALISIS DE RESULTADO.....	61
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	61
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:.....	62
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:.....	62
V. CONCLUSIONES.....	63
5.1 Respecto al objetivo N° 1	63
5.2 Respecto al objetivo N° 2	63
5.3 Respecto al objetivo N° 3	64
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	¡Error! Marcador no definido.
6.1. Referencias bibliográficas.....	¡Error! Marcador no definido.
6.2 ANEXO 1.....	69
6.3 ANEXO 2.....	73
6.3.1 Cuestionario:.....	73
6.4 ANEXO 3.....	75

6.4.1 Cronogramas de actividades.....	75
6.5 ANEXO 4.....	76
6.5.1 Cuadro de Presupuesto.....	76

ÍNDICE DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1:

Objetivos Específicos 1: Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio del Perú, 2017.	54
--	----

Cuadro 2:

Objetivos Específicos 2: Describir las características del financiamiento y de Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarmey 2017.	57
--	----

Cuadro 3:

Objetivos Específicos 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio del Perú y Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarmey 2017.	59
---	----

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años los pequeños negocios financieros proporcionan una gran parte importante del empleo en todas las economías. En caso de la comunidad europea es el 50%, los norte americanos proveen el 54 %, en Japón un tanto de 76% de empleo por sector privado. Una caso similar se observa en México donde las mypes aportan el 95 % en empleo privado. Los resultados observados en Chile y Uruguay ratifican lo señalado por **(Oliveria y Ariza, 2006,p.5)**, sobre que el sector financiamiento es muy importante para el desarrollo de los países, dentro de los beneficios que perciben estos países se encuentra el aumento de ingreso brutal mensual, en las canastas familiares permitiendo una mejor calidad de vida de las familias a nivel mundial. El Perú y la banca está en identificar empresas capaces de absorber con un nivel de riesgo razonable los excedentes de liquidez del sistema financiero y desarrollar los mecanismos de promoción de empresas competitivas de alto impacto económico y social, además dispuesto afrontar riesgos de crecimiento económico empresarial con un tiempo razonable y acorde a las condiciones de plazo y tasas de interés internacionales. (Cuervo & Rivero, 1986). El presente proyecto de investigación tiene por enunciado: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micros y pequeños empresas sector comercio del Perú: caso empresa Servicios generales Rovic S.A.C. - Huarmey, 2017? Y sus objetivos son los siguientes:

Objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio del Perú: caso empresa Servicios Generales ROVIC S.A.C de HUARMEY, 2017.

Objetivos Específicos 1: Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio del Perú, 2017.

Objetivos Específicos 2: Describir las características del financiamiento y de Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarmey 2017.

Objetivos Específicos 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio del Perú y Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarmey 2017. Para ello el diseño de la investigación fue no experimental – descriptivo- bibliográfico- documental y de caso. Fue no experimental porque no se manipulo ningún aspecto de la variable, ya que la investigación solo se limitó a describir las variables en su contexto dado. Fue descriptivo porque solo se limitó a describir los aspectos más relevantes de la variable. Fue bibliográfico porque una parte de la investigación (objetivo específico 01) comprendió solo a ser una revisión bibliográfica de la literatura pertinente. Fue documental porque también se revisó algunos documentos (sobre todo estadísticos) pertinente al estudio, finalmente fue de caso porque la investigación se limitó a estudiar una sola empresa o institución. En unos de los principales resultados encontrados por los autores de los antecedentes internacionales: **Ixchop (2014)** y **Gonzales (2014)** en sus resultados pueden afirmar que las situaciones más comunes son los préstamos con instituciones financieras, pues la mayoría de empresa acuden a instituciones financieras en busca de préstamos. Asimismo sus resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, en busca de recursos para el mejoramiento y ampliación del establecimiento, promover el crecimiento e innovación, ayuda a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado y financiar sus actividades tales como capacitaciones a sus colaboradores para que en un futuro no les puedan perjudicar. Finalmente estos resultados también coinciden con las que se establecen en las bases teorías, **Zorrilla y Modigliani y Miller**, Afirman que el financiamiento es una herramienta muy importante para la empresa ya que en muchos casos este suele ser el motor de la misma, ya sea por capital de trabajo,

aumento de productividad, incrementos de la innovación tecnológica además incrementa la mayor probabilidad de entrar y sobresalir en los mercados regionales, nacionales e internacionales; pues así mismo la empresa siempre tiene que ver la manera de tomar las mejores decisiones en la distribución de los recursos financieros para poder así maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas. En conclusión, tanto de las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Servicios Generales Rovic S.A.C” de la ciudad de la cordialidad Huarney, cuentan con varios tipos de financiamiento tales como; financiamiento propio, el financiamiento proveniente de la entidad financiera (cajas municipales de ahorro y crédito) de largo plazo, además cuenta con el financiamiento de terceros quien provee mercadería a crédito de corto plazo y así el gerente puede mejorar la calidad de su servicio en su negocio obteniendo resultados favorables, mayor productividad, invertir más en capital de trabajo y desarrollo económico de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado de una manera favorable. Se justifica porque permitirá conocer mucho más fondo los aspectos, características como también el propósito del financiamiento, además permitirá conocer los beneficios que contrate el financiamiento y darán respuesta a las grandes inquietudes e interrogantes que se presenta en los empresarios u dueños de algún negocio, de cómo el financiamiento bancario, no bancario y de terceros ayuda a la empresa en aspectos generales, por ejemplo de cómo debe afrontar situaciones difíciles que se generan con el afán de incrementar sus utilidades u capital. Por lo tanto se permitirá conocer que es un tema muy importante para el camino al éxito de toda empresa o ya sea un negocio, sea cual sea su actividad, además la investigación permitirá informar y proponer las alternativas necesarias para poder mejorar el financiamiento, de igual manera esta investigación permitirá conocer las oportunidades y riesgos, que podría estar pasando la empresa “Servicios Generales ROVIC S.A.C” dedicada al transporte de carga por

carretera, además a la compra y venta de (Maíz y Estera) como también le permitirá conocer el medio de financiamiento de su empresa y a su vez le permitirá conocer más sobre el estado y de qué manera ha evolucionado su rentabilidad, también este informe de investigación con lleva a la toma de decisiones que deberían de tomar para afrontar el algún problema a presentarse. Es realmente necesaria para algunas empresas de la localidad, del mismo del rubro, pues así ellas pueden mejorar su calidad de financiamiento y mejorar la rentabilidad de esta manera podrían actuar conscientemente con respecto al cliente e ir aumentando su eficacia pero la intención siempre es ir busca de la manera correcta de sobre salir y ser competencia en el mercado también permitirá para la sociedad una mejor atención y por lo tanto una mejor sociedad, lo que es bueno para economía de cada familia de la sociedad y de la empresa. Además nos permitirá conocer algunas estrategias como se podrá tener un buen resultado que a futuro no generen dificultades. Está Investigación te permitirá tener una idea más acertada de cómo intervenir en una micro y pequeña empresa como propósito de estudio; así como también la investigación nos servirá de base para que se pueda realizar otros estudios similares y conocer un poco más de la realidad local realizándose otros estudios similares en sectores productivos o agrario como también del servicios de transporte en la provincia de Huarmey y otros ámbitos.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES:

2.1.1 INTERNACIONALES:

Ixchop (2014) en su trabajo de investigación denominado: Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas de la ciudad de Mazatenango, realizado en Guatemala. Cuyo objetivo general fue: Identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Con la ayuda del método descriptivo se elaboró el marco teórico que fundamenta el trabajo de campo, y el análisis de resultados. Para las pequeñas empresas el financiamiento es parte esencial en su ciclo de vida, por eso es importante que el acceso al crédito tenga menos complicaciones. Se concluye que la principal fuente de financiamiento que utilizan los empresarios de confección es el financiamiento externo, a pesar de las altas tasas de intereses que cobran algunas instituciones financieras y del número de requisitos y trámites que solicitan.

Gonzales (2014) en su trabajo de investigación denominado: La gestión financiera y el acceso a financiamiento de la PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá, Colombia, se enfocó con el objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá., el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. De este modo se identificó que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo. El financiamiento de las empresas Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha

presentados una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13.08% y 86.66%. Se recalca que dicha estructura ha tenido un comportamiento estable sin variaciones significativas.

2.1.2 NACIONALES

Chero (2014), en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013” cuyo objetivo general fue: Describir el financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector servicios, rubro transporte terrestre de carga, de la ciudad de Piura, periodo 2013. El diseño que utilizo en la investigación fue descriptivo, así mismo se llegó a las siguientes conclusiones: La mayoría de las Mypes financian su actividad productiva mediante terceros, es decir que suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden. Asimismo otro punto importante es que las Mypes cuando acuden a las entidades financieras para solicitar un crédito lo hacen a las entidades No Bancarias, esto puede entenderse puesto que las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las Mypes. Por otro lado podemos concluir que la mayoría de las Mypes que recibieron un crédito decidieron invertir en lo que es: capital de trabajo, mejoramiento y ampliación del local y activos fijos.

Claros (2015), Su tesis titulada: caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta –provincia de Chincha, 2014. Tuvo como

objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio-rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta-provincia de Chincha, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPE estudiadas son: El 80% tiene más de 3 años en la actividad empresarial y el 46% tiene trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: El 100% de las MYPE estudiadas no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos financieros. Respecto a la rentabilidad: El 67% de las MYPE estudiadas afirmó que el crédito otorgado mejoró la rentabilidad de su negocio y el 100% afirmó que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los dos últimos años. Como conclusiones Se han descrito las principales características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro compra y ventas de abarrotes de Chincha Alta, año 2014, con el 44% (Cuadro N° 13) los representantes manifestaron que el microcrédito obtenido contribuyó en un 15% en la rentabilidad del negocio; el 76% de los encuestados dijo que dentro de las políticas de tención de las entidades financieras no está al incremento de la rentabilidad del negocio; así mismo el 88% de los propietarios manifestaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en el año 2011; el 76% de los representantes de las Mypes afirmaron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento recibido.

Tamariz (2014) en su trabajo de investigación denominado: “El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014”, realizado en la ciudad de Lima; cuyo objetivo general fue: Identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las Mypes en el Perú, 2014. El método de investigación fue Bibliográfico y documental. Obtuvo los siguientes resultados: Las mypes constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45 % del PBI. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

2.1.3 REGIONALES

Díaz (2014) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las cabinas de internet de Nuevo Chimbote, tuvo como objetivo describir los principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio Cabinas de internet del distrito de Nuevo Chimbote. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 20 Mypes del distrito de Nuevo Chimbote, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Encontrando los siguientes resultados: Respecto al perfil de las Mypes, el 40%, tiene entre 1 a 3 años de antigüedad en el rubro y el 60% hasta más de 3 años de antigüedad. Respecto al financiamiento: el 80% de los empresarios encuestados recibieron créditos y el 20% no lo obtuvo, el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos del sistema bancario, siendo el 70% del Banco Crédito, y el

Banco Financiero el 30%. El 35% de los gerentes de las Mypes en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

Bernaola (2014) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación competitividad y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012 – 2013. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y rentabilidad de las Mype del Sector Comercio - Rubro Cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012-2013.” La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 110 Mype, se aplicó un cuestionario de 22 preguntas a través de la 24 técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: el 58% de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del Sistema Bancario y el 41% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 78% de las Mype encuestadas no capacitan a su personal y el 32% si lo hacen, y en cursos de atención al cliente y marketing. Con relación a la competitividad el 67% de las Mype encuestadas no cuentan con un plan estratégico, mientras que el 33% si cuenta con este documento, el 64% de la Mype creen que son competitivas por la calidad de sus productos, mientras que un 37% no cree que su empresa es competitiva. En cuanto a la rentabilidad el 91% de los encuestados perciben que su empresa es rentable y que han mejorado en los últimos años, mientras que un 9% percibe que no es rentable. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, un porcentaje mínimo de ellas capacitan a su personal, la mayoría de las Mype no cuentan con documentación importante para la empresa, pero creen que son competitivas por la calidad de sus productos y perciben que son rentables.

Robles (2017) en su tesis titulada: Característica de financiamiento de los micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa” comercio J. Blanco S.A.C – casma, 2016 su objetivo general fue: Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Comercial J. Blanco S.A.C” de casma- 2016. La investigación fue descriptiva para el recojo de información. Llego a la Conclusión de señalar la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que a la empresa Comercial J. Blanco S.A.C el 50 financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo las empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa. El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas garantías que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su negocio, ya que depende de los ingresos mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito.

Martínez (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Favisa” - Chimbote, 2015. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso empresa “FAVISA” - Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se

escogió una muestra poblacional de 51 MYPE Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 3: Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Favisa”- Chimbote, 2015. Limitaciones de crédito. Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 51 (empresa Favisa), estos resultados coinciden ya que la mayoría de autores nacionales afirman que tienen limitaciones al solicitar crédito en entidades financieras, tal es el caso como de la empresa Favisa, que mediante entrevista explicó que 2 bancos le negaron financiamiento. Fuentes de financiamiento. Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (empresa Favisa), estos resultados coinciden ya que la mayoría de autores nacionales afirman obtienen financiamiento de entidades financieras, puesto que tienen menores tasas de interés, asimismo es el caso de la empresa Favisa, que tiene financiamiento de una entidad bancaria (SCOTIABANK). Monto solicitado y Tasa de interés. Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (empresa Favisa), estos resultados coinciden ya que la tasa de interés es del 1.5% mensual, equivalente al 18% anual, lo mismos que se encontraron en la empresa Favisa que su interés es del 21% pagaderos en 12 meses, los créditos más recurrentes son entre 3,000 a más de 10,000 soles. Destino del financiamiento. Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (empresa Favisa), estos resultados coinciden puesto que la mayoría de micro y pequeñas empresas y del caso que obtienen financiamiento son para capital de trabajo (compra de mercadería). Se obtuvieron las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Los autores nacionales afirman que muchas micro y pequeñas empresa tienen 52 limitaciones para solicitar préstamos de entidades financieras, por eso solicitan prestamos de terceros (cajas municipales, terceros) que cobran intereses mayores a los que brinda una

entidad financiera, la mayoría afirman que el crédito es para capital de trabajo (mercadería), las características que limitan el financiamiento es por el bajo monto de ingresos por ventas, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables. Respecto al objetivo específico 2: La empresa en estudio (Favisa) manifiesta que en muchas ocasiones ha tenido limitaciones para obtener crédito por parte principalmente de entidades financieras de mayor demanda en el mercado (BBVA y BCP), pero si tiene financiamiento del banco SCOTIABANK por un monto de 15,000 soles a una tasa del 21% anual, también afirma que el crédito es para realizar compras de mercadería. Respecto al objetivo específico 3: Podemos afirmar que tanto a nivel nacional como en nuestro caso (empresa Favisa) tienen restricciones para solicitar créditos de entidades bancarias, los créditos que solicitan son hasta 15,000 soles, ya que por tener ingresos limitados provenientes de sus ventas le limitan a obtener mayor crédito, en su mayoría el financiamiento es para capital de trabajo (compra de mercadería). Conclusión general: Las micro y pequeñas empresa del Perú y de la empresa Favisa de Chimbote tienen restricciones muchas veces para solicitar préstamos de entidades bancarias, muchas Mypes 53 obtienen crédito de entidades no bancarias y terceros con una tasa de interés mucho más elevadas, perjudicando su continuidad operacional, restringiendo también compra tecnológica y mercadería para hacer frente a las grandes empresa.

Melgarejo (2014), en su tesis titulada: el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014. Tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y rentabilidad del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte

“Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014. La investigación fue descriptiva simple no experimental y transversal, se definieron y operacionalizaron las variables, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario estructurado. Resultados; el 84% cumplieron con la prevención de fondos para financiar su MYPE, el 60% advirtieron la negociación que hicieron con la entidad financiera, el 75% pagaban puntualmente el financiamiento de su MYPE, el 72% utilizaron el financiamiento de corto plazo, el 82% recurrieron a los bancos para su financiamiento, el 84% percibían la rentabilidad económica y otro 81% la rentabilidad financiera, el 66% analizaban la estructura financiera de su MYPE, el 75% tuvieron rentabilidad económica como producto de margen y rotación de sus utilidades, el 75% realizaron la descomposición lineal de la rentabilidad financiera y el 66% afirmaron realizar el apalancamiento financiero cada 6 meses. Conclusión: Queda determinado que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014, de acuerdo a los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores. Como recomendación es que cuando obtengan financiamiento se les capacite de cómo invertir los créditos para que en un futuro no tengan deudas y no les perjudique en su negocio.

2.1.4 LOCALES

Casimiro (2015) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarmey, 2015. Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en Huarmey, 2015, utilizo el método fue descriptivo, Llegando a la siguiente conclusión “Finalmente, se

concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por último, la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado”.

Sessarego (2015) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney, periodo 2011”, cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney periodo 2011, el diseño de investigación fue descriptivo. Obtuvo excelentes resultados de rentabilidad en las Mypes, ya que financiando 15 el capital de trabajo permite incrementar y diversificar productos el cual cubre la demanda que existe en la ciudad de Huarney o el mercado donde quiere apuntar el empresario, el cual observa el costo oportunidad sobre la inversión. Los representantes legales manifestaron que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011, ya que dicho financiamiento fueron destinados para capital de trabajo, donde el cual pudieron diversificar sus productos obtenidos más ingresos y tratando de recuperar lo más rápido posible el capital invertido.

2.2 BASES TEORICAS

2.2.1 TEORÍA DE FINANZAS

Modigliani Y Miller (M&M). Estos dos autores fueron unos de los primeros en poder explicar un estudio teórico de la estructura financiera y como tanto de la empresa lo cual su primordial objetivo es analizar las reacciones sobre el valor de la misma teoría. La teoría por lo general que es la tradicional nos da un alcance de la estructura financiera perfecta se dará toda aquella que incrementen su valor de mercado de una organización u empresa y disminuya el costo del capital. Esta teoría de estructura al no ser justamente cercana u apropiada pues este puede generar una limitación a los criterios de inversión y por lo consecuente, al desarrollo de la empresa. Esta investigación consta de dos Fases: En la primera Fase se desarrolla y se establecen la independencia de lo fundamental que es la firma con respecto al cuerpo del financiamiento, En la segunda fase, es la toma de importancia del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los llevan a determinar que hay un vínculo directa entre el valor de la entidad y su nivel de deuda. En ella participan las variables de ingresos, intereses financieros, costos de capital, costos fijos, costos variables, depreciaciones, impuestos, costos de deuda. Todas estas variables relacionadas permiten precisar la rentabilidad financiera de la organización.

La tesis de M&M se argumenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Determina que el valor de la empresa solo depende de la capacidad de que tiene de generar la renta de sus activos sin determinar la importancia de dónde han derivado los recursos financieros que los han sido financiado; eso quiere decir que tanto el valor general de mercado de una entidad como su costo de capital son independientes de su

estructura financiera, por tanto, la política sobre el endeudamiento de la entidad no causa ningún tipo efecto sobre los accionistas u dueños (**Brealey y Myers, 1993, p. 20**).

Proposición II de M&M. Determina que la utilidad que se tenía previsto de todas acciones ordinarias de una entidad endeudada se desarrolla equitativamente a tal alcance de endeudamiento; es decir, el rendimiento aceptable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una entidad que pertenece a una dicha clase, es función lineal de la razón de deuda (**Brealey y Myers, 1993, p. 20**).

Proposición III de M&M. Determina que la tasa de devolución de un plan de inversión ha de ser generalmente independiente del modo de cómo se dé el financiamiento en la empresa, y se debe tener en cuenta que por lo menos se debe asemejar a la tasa de capitalización que el mercado emplea a empresas sin apalancamiento y se considere perteneciente a la misma clase de riesgo de la empresa; es decir, la tasa de devolución solicitada en la evaluación de inversiones esto se da de forma independiente detallado el modo de cómo la empresa u entidad esté financiada (**Fernández, 2003, p. 20**).

TEORIA DEL FINANCIAMIENTO PYMES

(**Zorrilla, 2006, p. 20**) Explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto. Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PYMES (Archer y Faerber, 1966, p. 20); Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las

condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que en las PyMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado. La teoría de pecking order (Myers y Majluf, 1984), la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica y teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) han sido consideradas como propuestas principales en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas. En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas.

LAS TEORÍAS DE LAS FINANZAS TRADICIONALES

La Finanzas Tradicionales es la teoría de la utilidad esperada de von Neumann y Morgenstern (vN-M) (1944), sobre la distribución incierta de la riqueza. Asimismo, los juicios estadísticos acerca de los datos con que se cuente se basan en técnicas bayesianas. La teoría del riesgo está como tema medular en las principales teorías centrales de las Finanzas Tradicionales. Es a tal punto importante el tema del riesgo que para algunos autores (Bernstein 1998) una de las ideas que delimitan el comienzo de los tiempos modernos es el tratamiento del riesgo. Pacioli, en su libro *Summa de arithmetica, geometría, proportioni e proportionalità* (1494), da un primer paso escudriñando aspectos preliminares sobre el riesgo, cuando establece: “A y B están jugando un juego equitativo de balla. Ellos están de acuerdo en continuar hasta que uno gane seis rounds. El juego actualmente termina cuando A ha ganado cinco y B, tres. ¿Cómo se deberían dividir las apuestas?” (David 1968, pp 37). Es probable que este tipo de

problemas, en su resolución, nos ponga en los comienzos de la cuantificación del riesgo. Hablar de la teoría del riesgo nos lleva casi imperativamente a referirnos a Frank Knight (1921), que efectuó los primeros aportes de significación en el área estableciendo la distinción entre riesgo e incertidumbre. Dice el autor “incertidumbre debe ser tomada en un sentido radicalmente distinto de la noción familiar de riesgo, de la cual nunca ha sido adecuadamente separada aparecerá que una incertidumbre mensurable, o riesgo propiamente dicho, es bien diferente de la no mensurable incertidumbre.” Así mismo, hablando del cálculo de probabilidades vinculado al tema, señala que “refleja la tentativa de naturaleza creativa de la mente humana frente a lo desconocido” Keynes (1937), a su tiempo, señala: “por conocimiento incierto yo no quiero decir solamente distinguir lo que es conocido con certeza de aquello que es solamente probable.

2.2.2 TEORÍA DE LA EMPRESA

(Coase, 1937) Nos dice que en la economía hay cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencias. Competencia perfecta, los monopolios, los mercados de competencia monopolística y los oligopolios. Todos estos mercados mencionados asignan los recursos eficientemente o ineficientemente de acuerdo a cifras de empresas.

Williamson (1985) Argumenta que los costos de transacción no se puede evitar del todo, pero mediante los contratos esto se puede disminuir. Este economista reconoce a la empresa como un nexo de contratos y subráyala relevancia de conceptos clave como los derechos de propiedad y los costos de transacción que son la base para comprender los intereses particulares de los individuos que tiene que con la transacción económica en una empresa y que puede surgir conflictos de interés. (Lavan, 2013, p. 16).

2.2.3 TEORÍAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

La ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (promulgada el 3 de julio del 2003), la ley mencionada tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para aumentar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al producto bruto interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Art 2° Definición de micro y pequeña empresa

Las mypes son unidades económicas que están constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier régimen o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que su objetivo es desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, cuando esta ley se hace mención a la sigla Mype, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas, las cuales tienen tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las microempresas.

Art. 3° Características de la Mype:

El micro y pequeñas empresas deben tener las siguientes características concurrentes:

- a) el número total de trabajadores:** la microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - la pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive.
- b) Niveles de ventas anuales:** la microempresa hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias y la pequeña empresas a partir de monto máximo hasta 850 unidades impositivas tributarias (**Ministerio de promoción del empleo, 2003**). Modificaciones de la Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial). En la ley

actual se modificaron siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma como: que ya no se definirá el tipo de empresa por su número de colaboradores sino solo por el tamaño de sus ventas, de este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada, desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT(S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000), durante los tres primeros años, desde su inscripción en el Mype, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de corregirlo sin tener que pagar multas; esta norma no se aplicará en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades, si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería; de igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general, las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual, el Mype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat, las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el nuevo régimen único simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales, con esto tendrán algunos beneficios tributarios, en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores mype, el estado tiene la obligación de comprarle a las mype al menos el 40% de lo que requiere (Escalante, 2014).TEORIA DE LA ORGANIZACIÓN

(Scott 1992 – Cueto 2008) Desde aquellos años la teoría se inició a amoldarse como una doctrina científica, realmente han sido muchos los autores con distinto resultado que

intentaron agrupar algunas líneas que compartían en común de ideas en alguno de los aspectos básicos. El obstáculo de la restricción de escuelas radica mucho tanto en los equilibrios de intereses y planteamientos ya existentes como el manejo de variación de ideas de clasificación, que determinan que un mismo autor sea considerado referente a una u otra escuela en función del criterio utilizado. Una de los ranking de las escuelas y enfoques de estructura más conocida y utilizada es la de Scott (1992), que parte de si la estructura es entendida como un sistema lógico (siempre guiada para fines determinados) o natural (una diversidad de las personas que comparten un intereses comunes por la perseverancia del sistema), abierto (en interacción con el ambiente) o cerrado (aislada del ambiente). La conjugación de estos puntos de vista da lugar a cuatro niveles en las que se abarcan las distintas acotaciones sobre el pensamiento organizativo: los estándares de sistemas racionales cerrados, de sistemas cerrados, de sistemas racionales abiertos y de sistemas naturales abiertos. Cuervo (2008), la importancia que los fundamentos del análisis de la organización son la ideología económica de la empresa, estudio de la organización, y el análisis estratégico.

1) Las muestras de los sistemas racionales cerrados. Con esta determinación se reúnen en un conjunto de formulación que se desarrollaron en la época del siglo xx, que son identificados también como escuelas antiguas de disposición. En este periódico histórico y sociológico en el que se iniciaron y se desarrollan los colegios antiguos está identificado por la influencia de la segunda fase de la revolución industrial, en la que se genera una amplificación del capital financiero así como también notorios avances y progresos tecnológicos en el área productiva. Pues todo ello trae como consecuencia, junto con otros elementos, gran amplificación de las empresas y queda al descubierto de la gran empresa industrial, la cual

permite soluciones específicas tanto para la empresa como para su administración u control. Se puede incorporar dentro de estos tipos a la guía científica del trabajo, al control general o escuela del proceso administrativo y a la escuela.

a) La guía científica del trabajo. La administración científica se da tras la revolución industrial en un contexto de propiedad, básicamente, por los escasos de ampliar la productividad y de solucionar la escasez de mano de obra cualificada. Así, iniciada por Taylor (1911) a inicios en la época del siglo xx, se angustiaban fundamentalmente de la organización científica del trabajo, tratando sobre la manera de limitarlo en los niveles jerárquicos por debajo del nivel, procurando e indicándole al trabajador un área acorde con su capacidad, y permitiéndole la coordinación de los esfuerzos en el centro de una teórica y perfecta sistematización de los diversos medios enfocados en el proceso productivo. La idea principal del planteamiento de Taylor es que es posible estudiar científicamente las obligaciones desarrolladas por los colaboradores individuales de cierto modo se puedan manifestar aquellos procesos que produzcan el máximo de productos con menos de energía y recursos. De este modo, los estudios de Taylor se especificaron en el análisis de los que aceres individuales de los trabajadores: los estudios de tiempos y actividades, captación y selección del colaborador más adecuado para cada tarea, etc.

2) Los tipos de sistemas originalmente cerrados. En la segunda agrupación de teorías se da como continuidad y, luego, como respuesta a las escuelas clásicas, enfocando su atención en los tipos de comportamiento de los individuos y de las agrupaciones en las organizaciones. En función de la intensidad otorgada al estudio del individuo o del grupo, se pueden distinguir dos aportaciones diferenciadas: la escuela de las relaciones humanas y la teoría de los sistemas cooperativos.

a) La escuela de las relaciones humanas. Cuando empieza esta partida esta escuela lo constituyen las expectativas de Hawthorne, llevadas a cabo por E. Mayo y F. Roethlisberger en los talleres de la Western Electric Company. En una primera parte se pretendía estudiar la influencia de ciertos factores ecológicos, tal como la profundidad de iluminación, en el tipo de rendimiento. Además, las consecuencias del invento nos permitieron y nos mostraban las conductas a futuro ya previstos aunque se reducirá la profundidad de la iluminación, la productividad se incrementaba, por muy al contrario de lo que se esperaba. En conclusión lo que llega es porque existen otros aspectos y otras variables (como por lección en este tipo de caso la motivación sobreentendida, o la causa de sentirse especiales, por integrar en una examen piloto dentro de la empresa), como también las condiciones físicas, que afectan a la productividad. Estos casos establecieron las normas para el gran inicio de esta reingresada escuela que entendía que factores interrelacionados con las incentivos humanas deberían ser considerados.

3) Sistemas racionales abiertos. Las contribuciones originarias del estudio general de sistemas y diversos enfoques muy similares que hicieron determinar a mediados de siglo xx la idea del estudio de las organizaciones de los aspectos más importante. Frente a la concepción de la empresa como un sistema cerrado en la que el entorno era ignorado, se destaca a partir de esta oportunidad la inmersión de la empresa en un contexto exterior del que no se puede prescindir para su estudio. Dentro de esta condición están la escuela de la conducta o de los sistemas sociales, la teoría de sistemas y la teoría de las contingencias.

a) La escuela de la conducta o de los sistemas sociales. Los escritores y trabajos más señalados de esta escuela son los de Simón (1947), **March y Simón (1958, p. 18)** y **Cyert y March (1963, p. 18)**. La escuela de los sistemas sociales, conocida también como escuela de

la conducta, se plantea estudiar los tipos psicosociológicos y de determinación, cuyas interdependencias entender el comportamiento de las personas y posibilitar el arreglo de las actividades de la organización con los objetivos particulares. En esta escuela se puede estimar, por tanto, una dura influencia de la psicología, la sociología y otras ciencias del proceder. Las acotaciones más importantes de la escuela se refieren a la ciencia de la autoridad y de la organización informal, especialmente en cuanto a la motivación de la colaboradora. Otra de las acotaciones sobresaliente se refiere al intenso estudio de los procesos de incorporación de decisiones dentro de la organización.

4) Modelos de sistemas naturales abiertos. En los últimos 10 años han incrementado los tipos que comprenden a las organizaciones como sistemas originales y abiertos. Éstos inciden de forma especial en la primordial que tiene el ambiente en la determinación de la organización, la conducta y los distintos cambios en la vida de las organizaciones, poniendo en cuestión el funcionamiento racional –orientado hacia objetivos específicos de las mismas. Los tres puntos de enfoques más importantes enfocados de esta categoría son el ecologismo de la población, el estudio de la dependencia de posibles recursos y el modelo institucional.

a) La ecología de las personas dentro de una población o el modelo de selección natural pues este trata de aplicar algún tipo de criterio y establecimiento tomados de la biología o la ecología con relación al estudio de las organizaciones. El avance de estas teorías está relacionado con algunos trabajos de los autores: Aldrich y **Pfeffer (1976)**, **Carroll (1988)**, **Hannan y Freeman (1989)**. Desde este punto de vista se puede apreciar que aún se mantiene criterios ambientales que condicionan aquella diversificación de las organizaciones algo favorable para ello es que se acoplen a su entorno. Uno de los fundamentales componentes que logran diferenciar la ecología de las personas de la población es que se permite tomar

como un estudio a la población, o grupo de organizaciones con mucha similitud. Su idea está enfocada en los recursos con relación al entorno a las cosas que son limitadas y se emplearon buscando una la forma de nichos, a esto se le determina, la unión de medios posibles con los que las personas de una población puede sobrevivir y poder reproducirse. De tal forma las organizativas que tengan la capacidad de aprovechar esta unión de medios sobrevivirán. El entorno escoge la forma natural para que pueda supervivir a las organizaciones que mejor se adecuen a las variaciones del mismo, eliminando a las demás.

LA TEORÍA DE LA JERARQUÍA FINANCIERA

Una de las teorías con mayor estructura de capital es la jerarquización (Myers y Majluf, 1984) pues esta teoría es una de las más convincentes e influyentes a la hora de poder determinar todo con relación de al financiamiento con relación al apalancamiento corporativo. Además esta teoría se centra en la argumentación de la presencia de la información asimétrica (Con relación a oportunidades de inversión y a los activos actualmente tenidos) entre los mercados capitales y las empresas. Esto nos dice que lo general los dirigentes de la organización muy menudo tienen mejor claridad información sobre el estado de la empresa que los dirigentes externos. Además de los costos de convenios producidos por la emisión de nuevos títulos, las compañías tienen que aceptar los costos que son resultados de la dicha información asimétrica. Para poder disminuir éstos y otros costos de financiación, mayormente las empresas buscan financiar sus inversiones con autofinanciación, como también una deuda sin mucho riesgo, Además se considera una deuda con riesgo y para concluir se atiende con acciones. El estudio del financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) Toma estos criterios para la siguiente argumentación que existe un orden de control de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los autores de esta investigación, lo que determina es el cuerpo del financiamiento de las compañías es la capacidad de financiar para dar inicios a inversiones, dando a lugar a los primero interiormente con fondos propios, y por consecuencia también con deuda de bajo riesgo de exposición en instituciones bancarias, posteriormente con endeudamiento público en el caso que ofrezca uno menor valuación que las acciones y dando al último caso se daría a las nuevas acciones.

En conclusión el funcionamiento del estudio de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) se formuló tres enunciados en relación a la teoría:

- a. Las empresas se inclinan por la financiación interna; ya que la postura de reparto de dividendos ya conocida se considera a las oportunidades de inversión;
- b. Por muy conocido sea que la política de dividendos es estable, las variaciones en la utilidad y las ocasiones de inversión son algo impronosticable, con lo cual los flujos de caja ya dados interiormente pueden darse de una forma incrementada y disminuida en sus gastos de capital.
- c. Siempre es predecible requerir al financiamiento externa, la compañía envía los primeros los títulos más asegurados (es decir, deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

2.2.4 TEORÍA DEL SECTOR COMERCIO

El comercio del Perú se da hace muchos años atrás con la llegada de los españoles y conquistaron américa en aquellos años se inicia el comercio de una forma muy inusual ya que ellos no tenían mucho conocimiento de la compras y ventas de productos, en aquellos

años se determinaban trueques en lo cual consistía en el intercambio de unos bienes con otros bienes utilizando algunas monedas, La teoría de Heckscher-Ohlin se ha modificado y ampliado con la introducción de otros factores distintos de las dotaciones de recursos, como los costos de transporte, las economías de escala y la política gubernamental, que también influyen en la ventaja comparativa. Por ejemplo, la distancia de los mercados mundiales puede ser un factor decisivo cuando se trate de un recurso natural voluminoso, como el gas natural, y cuando los costos de transporte sean elevados. Los insumos complementarios, como la tecnología, el capital y la mano de obra especializada, revisten también importancia cuando un sector de recursos naturales se caracteriza por procesos de extracción difíciles o técnicamente complejos.

2.3 MARCO CONCEPTUALES

2.3.1 DEFINICIONES DEL FINANCIAMIENTO

Porto y Gardey (2010) Argumentan que, el financiamiento es el inicio y efecto de financiar (aumentar mucho el dinero para una entidad o organización, equilibrar los gastos realizados de una actividad o ya sea obra) además nos da a conocer que el financiamiento ayuda a generar dinero y los recursos necesarios para la obtención de bienes o servicios, y se genera mediante préstamos o créditos previamente evaluados (quien es el prestamista, debe retornar el dinero en el futuro con los acuerdos tratados).

En nuestro país existe gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones se clasifican como: Instituciones financieras privadas: Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación

financiera con el público. Instituciones financieras públicas: Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos. **(Pérez y Capillo, 2011).**

Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional u nacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. **(Ferruz, 2010).**

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. **(Pérez, & Campillo, 2008).**

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. **(Díaz, 2010).**

Ucha (2009) sostiene que el financiamiento son los recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo ³⁷ para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, como la apertura de un nuevo negocio.

• **FUENTES DE FINANCIAMIENTO FORMAL**

En base a las investigaciones de **Alvarado, Portocarrero, Trivelli y otros. (2001)**, Las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS.

• **Bancos**

En el Perú, los bancos son las instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples, además de ofrecer servicios de depósitos, estas instituciones a partir de los años 80 empezaron a prestar a la pequeña y microempresa, actualmente algunos de los más importantes bancos participan en ese sector. (**Conger, L, Inga, P y Webb, R., 2009**).

Cabe recalcar que ahora los bancos son la fuente más común de financiamiento, y en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a los micro y pequeñas empresas cuyo acceso no resulta difícil. (**Pro Inversión, 2007, p.23**) Se puede indicar entonces que los bancos son aquellos cuyo negocio principal consiste en captar dinero del público en depósito o bajo cualquier modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiamiento en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

• **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos

para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofreciendo muchos de los servicios bancarios. **(Crece negocios, 2013, p. 23).**

(Portocarrero. F, 2000, p. 23), Existe mucha coincidencia con los conceptos mencionados anteriormente, pero también nos dan a conocer su punto de vista que existe conflictos en diversas instituciones de las CMAC atienden, veinte y síes son procedente de su estructura de propiedad, que se complica mucho la amplitud de la base patrimonial, de sus problemas de gobernabilidad y de la firmeza de su gestión como empresas públicas. En relación a lo investigado con los autores mencionados anterior mente podremos destacar que las instituciones financieras son tiene la capacidad de poder captar los recursos de los individuos de la población donde se encuentre con el único fin de poder realizar algún préstamos o crédito financiero, siempre dando prioridad a las microempresa y pequeña empresas. Además siempre teniendo en cuenta las garantías que deben ser presentadas por dichas empresas por o menos unos tres veces del importe del crédito solicitado.

Las CMAC fueron creadas en el año, 1992 estas fueron creadas como instituciones únicamente estar enfocada para la agricultura y sea provechoso para los agricultores. Desde que se inicios, y en transcurso del tiempo estas fueron ofreciendo servicios financieros al sector agrícola como prioridad, pero también llegaron al sector comercio, y además consideraron a los servicios que se dada en las zonas urbanas. Desde ese entonces con el transcurso del pasar de los años estas cajas rurales pluralizaron sus operaciones financieras incorporando dentro de sus carteras a microempresa y pequeñas empresas. Cabe resaltar que dichas instituciones financieras están ajustadas y controladas para poder recibir depósitos de montos considerables y de poder promocionar una diversidad de préstamos, sin embargo

estas no cuentan con la autorización de poder manejar sus propias cuentas corrientes. Se llegó a conclusión que dichas instituciones se encargan en captar bienes del público y su generalmente consiste en generar un financiamiento con preferencia, a la microempresa que abarquen el ámbito rural y pequeñas empresas. Para poder otorgar dicho financiamiento, tienen que solicitar entro varios documentos, tales como, estados financieros, licencia municipal y título de propiedad. **(Crece negocios, 2013).**

El financiamiento a corto plazo, consiste en:

→ El crédito comercial:

Es el término que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como las cuentas por cobrar, impuestos a pagar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. **(Gutiérrez & Sánchez, 2010).**

→ El crédito bancario:

Es un modelo de financiamiento a un plazo corto que las compañías obtienen por medio de las entidades bancarias con lo cual se determinan relaciones financieras

→ La línea de crédito:

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

→ Papeles comerciales:

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

→ **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

→ **Financiamiento por medio de los inventarios:**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. (Club Planeta).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

→ **Hipoteca:**

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

→ **Acciones:**

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

→ **Bonos:**

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

→ **Arrendamiento financiero:**

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y

mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (**Brisos y Bigier, 2006**).

- **Importancia del financiamiento para una empresa**

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños del negocio en el momento en que fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. Crecer es vender más. Para crecer hay que invertir. No se puede hacer que un negocio sea más grande si no se aumenta el tamaño de su local o el número de sus empleados o la cantidad de máquinas y equipos que utiliza. Lo que se invierte es dinero y el dinero puede provenir de nuestro bolsillo, de la empresa o de otros (**Crece mype, 2008**).

El financiamiento es la acción **mediante lo cual una organización provee dinero**. La obtención de servicios y bienes o es primordial en el momento de comenzar una actividad económica, por tal motivo el financiamiento es una fase muy importante e inevitable en el momento de considerar una actividad u emprendimiento de cualquier aspecto. Además es común que deba intentarse más el financiamiento en una compañía que ya está en actividad, considerando que esta quiera **emprender más o seguir creciendo**. La clase de financiamiento dará su variación en relación del tipo de proyecto que pueda darse, por la inesperada esta tiende a ponerse en práctica y en el paso del tiempo en el que se intente

obtener la rentabilidad, entre otros factores. Las fuentes de financiamiento pueden ser pertenecientes a distintos tipos, distinguiéndose en primera parte en dos preferencias:

1. Financiamiento interno: Se considera que el contribución es de los propios dueños de las compañía, y si además se estudió que el producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

2. Financiamiento externas: sus fuentes son el más interesante puesto que con ellas se introduce el concepto de **endeudamiento**. Se acude a un financiamiento externo cuando las **empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos**, además nos hace de conocimiento que el proyecto debe presentarse con la suficientemente capacidad de rendir para demostrar el costo del financiamiento (esto nos quiere decir los intereses), y como también se da el generar utilidades para la compañía. En un grado mayor, diversos países afrontan inconveniente en sus **balanzas de pago** y para concluir se decide acudir al financiamiento, que por costumbre se enfoca a través de las organizaciones internacionales tales como el Banco Mundial o (FMI) **Fondo Monetario Internacional**. Los **préstamos que son realizados en los banco son los medios más comunes para un financiamiento rápido**, de hecho unos de los actos primordiales de las entidades bancarios es generar ganancia por los créditos generados y otorgados. Para poder acceder a un financiamiento netamente bancario debe ser necesario una pequeña capacitación u orientación de enfoque que se le dará al dinero, o siempre trazarse un **plan de pagos para su devolución en el momento indicado**, y en otros casos, además tener previsto **una garantía o una serie de avales que aseguren el cálculo del pago**. De una forma más fácil y sencilla, también será una

financiamiento externa la **obtención de un producto en lo cual el pago no se pueda realizar en efectivo sino que se pueda realizar mediante un plazo determinado ya a corto o largo plazo**. Por lo tanto la compañía obtiene una mayor obligación que se puede dar a un corto plazo si el pago se realiza en menos de un año establecido, o si también se hace en un periodo mayor que se daría en un largo plazo. En otros casos el financiamiento externo es la **emisión de acciones**, es decir, se promediarían de partes de los más influyentes de la compañía en socios accionistas aunque por lo general se dispone en el mundo de los negocios, **el financiamiento también es solicitado por personas** para poder argumentar algunas ideas, tales como la adquisición de un inmueble o de una maquinaria, realizar una fiesta o un viaje, construir un hogar, inclusive puede presupuestar los estudios a un hijo. A estos tipos de préstamos se le determina como personales. En ocasiones o por temporadas algunas **bancarias**, en general las que tienen respaldo público, promocionan líneas de **crédito** básicamente solo para estas necesidades, teniendo en consideración las viviendas, por el valor social que esta adquiere. En muchos casos se da que las tasas de interés con dichos préstamos no son tan elevados, considerando que siempre tiene que contar con una garantía u aval de pago. Además las tarjetas de crédito que se emite en el banco también se consideran instrumentos bancarios del financiamiento con más acogida por los individuos.

2.3.2. DEFINICION DE EMPRESA.

La empresa puede ser formada por uno o más individuos, esta viene a ser una unión productiva formada y dedicada para desarrollar e incrementar una actividad económica, tienen afinidad de lucro. Es una unión que puede estar dirigida por un grupo de individuos, para esto hace uso de los bienes financieros y de materiales, nada más que con el único propósito de ejercer alguna meta u idea plantada o dar un buen servicio que pueda cubrir con

las necesidades de las personas y por lo consecuente también sea beneficiosos para este.

(Glosario de contabilidad).

2.3.3. DEFINICION DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Ministerio de Trabajo (2014) es la unidad económica que se encuentra formada por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma societaria “Ley General de Sociedades” cuyo objetivo principal es desarrollar ejercicios de transformación, extracción, rendimiento de bienes o prestación de servicios. Para la Sunat en los años 2010, la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de gestión empresarial asistida en cuarenta y seis legislación activas y organización, que tiene como objeto primordial desarrollar actividades de extracción, producción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios. Se propone conceptualizar a las microempresas de manera cuantitativa y cualitativa para así poder distinguirlas con mayor claridad en sus aspectos de estudio. **García (2011).**

DEFINICIONES DE LAS MYPES:

Empresa viable o con almacenamiento con posible crecimiento, tiene posibilidad de poder generar sobrantes, con ingresos estables y una perspectiva de desarrollo para los trabajadores y propietarios. En su mayoría pueden ser considerados sujetos de algún préstamo y de otras asistencias no financieras por su solidez, potencial de crecimiento y capacidad de pago. En la jerarquía de Microempresa, también, se interrelaciona los trabajos familiares. Además se tratan de uniones empresariales u de accionista que llegan a cumplir con los requisitos mínimos que son solicitados para la formalidad, Como también esto puede que signifique que alguno no cumpla con todos los requisitos requeridos, por lo tanto solo llegaría a calificar como una empresa semi -formal. En muchos casos no se llegan a cumplir con alguno de los

requisitos laborales o con los permisos que requiere de la municipal. De acuerdo al modo viable o de acumulación, se determina que las necesidades que tengan un sustento económico y no social, estando en proceso hacia la formalidad regular e estable son muy propia de su naturaleza de empresa ascendente. Estas unidades económicas tienen el procedimiento de organización simple, enfocado netamente en la productividad y en la administración además se tiene que considerar que el propietario tiene que ser muy rentable y con una estructura familiar provechoso. Se podría decir que el nivel de servicio financiero su uso es realmente limitado. Las etapas de aprendizaje y capacitaciones de los trabajadores u colaboradores son mayores que las empresas no viables, además sigue siendo una verdadera limitación para un superior y de crecimiento rápido. En esta categoría se encuentran Microempresas no viables o de subsistencia, en concordancia la economía concede de un aspecto de ser muy inestables bajo el punto de vista de su viabilidad. Usualmente operan por debajo de su costo y tiene una baja productividad; En cifras unos treinta y siete son los ingresos que generan son insuficientes para los dueños y colaboradores. Son por lo general informales (no cumplen con los registros tributarios, laborales y municipales). Y a eso le agregamos que no generan empleos adecuados para el ser humano bajo el punto de vista de los jornales y las horas establecidas, además, se descuidan de los estándares mínimos de derechos laborales básicos necesario: tiempo de trabajo, remuneraciones, seguridad laboral, vacaciones, descansos, compensación por tiempo de servicios (CTS), seguridad social (SS), seguridad industrial, sistema de pensiones, etc. Se adaptan a una relación laboral familiar y aspiran a una mano de obra, en su mayoría, con escalas de educación primaria o menos, por lo que generalmente tiende a bajar. Los medios de producción que son utilizados son en su mayoría mucho elementales y rudimentarios, preferentemente herramientas que equipos.

Concepto cuantitativo de Microempresa:

En la nueva Ley MYPE se recopila la realidad en la actualidad de cada fragmento empresarial: comenzamos con la microempresa, empresas familiares y pequeñas empresas. Los principales condiciones para poder calificar a la Microempresa son los mismos que actualmente contempla la Ley 28015-2003, en términos generales nos dan a conocer que toda empresa debe tener a mando por lo mínimo hasta con 10 trabajadores ocupados y sus ingresos anuales no deben superar los 150 UIT (570,000 soles). Los aspectos y características de las actividades económicas que llevan a cabo las microempresas y pequeñas empresas en el entorno peruano por lo general están representadas en un conjunto de actividades heterogéneas, entre las que más sobresalen son actividades de tercer nivel porque requieren bajos niveles de inversión y facilidad para acoplarse a un cambio u riesgo. Es decir, es el sector comercio y servicios la preferencia de los que requieren son por parte de las MYPE.

2.3.3 DEFINICIÓN DE SECTOR COMERCIO

Definiciones.com (2016) sostiene que, el comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos.

Porto y Merino (2012) determina que, el término comercio proviene del concepto latino *commercium* y se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al grupo social conformado por los comerciantes.

Difinicionyque.es (2010) establece que, el comercio es la actividad económica establecida en la sociedad que consiste en el intercambio, bien sea de artículos materiales o servicios,

con la finalidad de su venta posterior o para servir de materia prima en la creación de un nuevo producto que también tendrá fines de comercialización

III. HIPÓTESIS

No aplicable

IV. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación fue no experimental – descriptivo- bibliográfico- documental y de caso. Fue no experimental porque no se manipulo ningún aspecto de la variable, ya que la investigación solo se limitó a describir las variables en su contexto dado. Fue descriptivo porque solo se limitó a describir los aspectos más relevantes de la variable. Fue bibliográfico porque una parte de la investigación (objetivo específico 01) comprendió solo a ser una revisión bibliográfica de la literatura pertinente. Fue documental porque también se revisó algunos documentos (sobre todo estadísticos) pertinente al estudio, finalmente fue de caso porque la investigación se limitó a estudiar una sola empresa o institución.

3.2. Población y Muestra

3.2.1 Población

Dado que la investigación fue bibliográfica, documental y de caso, la población es de Servicios Generales Rovic S.A.C – Huarney, 2017

3.2.2 Muestra

Dado que la investigación será bibliográfica, documental y de caso, la muestra es la encuesta que se realizó al gerente de la empresa Servicios Generales Rovic S.A.C.

3.3. Definición y operacionalización de la variable

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONALES		
		DIMENSIONES	SUB DIMENSIONES	INDICADORES
FINANCIAMIENTO	A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. (Díaz, 2010).	Fuentes De Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Interno • Externo 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital propio • Ventas de Activos • Préstamos Bancarios • Prestamos por terceros
		Sistemas de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema bancario • Sistema no bancario formal • Sistema informal 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento por tercero • Financiamiento bancario
		Costos del financiamiento	_____	
		Plazos del financiamiento	_____	<ul style="list-style-type: none"> • Corto • Largo
		Facilidades del financiamiento		¿ ?
		Usos del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Activo corriente • Activo no corriente 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el activo la empresa

Fuente: Elaboración propia

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica. Para el recojo de la información se utilizó las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica (objetivo específico 01), entrevista a profundidad (objetivo específico 02) y el análisis comparativo (objetivo específico 03).

3.4.2. Instrumento

Para el recojo de la información de la investigación se utilizó los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas (objetivo específico 1), un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes (objetivo específico 2) y los cuadros 01 y 02 de la investigación

3.5. Plan de análisis

Para conseguir los resultados del objetivo específico 1 se utilizara la técnica de revisión bibliográfica y el instrumento de ficha bibliográfica. Dichos resultados fueron especificados en el cuadro 01 de la investigación. Para hacer el análisis de resultados se observó el cuadro 01 con la finalidad de agrupar los resultados similares de los autores (antecedentes) pertinentes; luego, los resultados fueron comparados con los resultados pertinentes de los antecedentes internacionales, finalmente estos resultados fueron comparados y expuestos a la luz de las bases teóricas y los antecedentes. Para conseguir los resultados del objetivo específico 2, se utilizó la técnica de la entrevista a profundidad y como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes, dichos resultados fueron especificados en el cuadro 02 de la presente investigación. Para hacer el análisis de resultados se comparó los resultados obtenidos con los resultados de los antecedentes locales, regionales e

internacionales, finalmente estos resultados fueron comparados y explicados a la luz de la literatura pertinente bases teóricas, marco teórico. Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se utilizó la técnica del análisis comparativo de los cuadros 01 y 02 como instrumentos de la presente investigación, dichos resultados fueron especificados en el cuadro 03 de la presente investigación. Para hacer el análisis de resultados se explica las coincidencias y no coincidencias a la luz de las bases teóricas y marco conceptual pertinente.

3.6. Matriz de coherencia

Ver anexo 01

3.7. Principios éticos

Los principios éticos son muy importantes porque constituye destacar los valores que es evitable y deseable aplicando directamente en una empresa u en tu vida a diario, partiendo del inicio y desarrollo de la investigación.

Respecto a la persona

Las personas logran sus metas u objetivos, toman diversas decisiones, por ello determinan sus propias acciones de acuerdo con los planes que han elegido seguir, es decir su anatomía. Así protegen su integridad y dignidad

Beneficencia

Es uno de los principios éticos más importantes, Al llevar a cabo este estudio, involucra en gran parte el bienestar de los sujetos de la investigación, es decir ayuda a otras personas en obtener los beneficios, en reducir el riesgo a participantes, también incrementa al máximo los beneficios y disminuye el perjuicio en su totalidad posible.

IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio del Perú, 2017.

CUADRO N° 01

RESULTADOS DE LOS ANTECEDENTES

AUTORES	RESULTADOS
Chero (2014),	Sostiene que la mayoría de las Mypes financian su actividad productiva mediante terceros, es decir que suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden. Asimismo otro punto importante es que las Mypes cuando acuden a las entidades financieras para solicitar un crédito lo hacen a las entidades No Bancarias, esto puede entenderse puesto que las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito.
Claros (2015),	Argumenta que respecto a los empresarios y las MYPE, el 87% de los dueños o representantes legales de las MYPE estudiadas son jóvenes, el 27% son del sexo masculino y el 40% tiene instrucción secundaria completa. Respecto al financiamiento: El 47% de las MYPE estudiadas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 100% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Tamariz (2014), Describe que las mypes contribuyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45 % del PBI. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mypes tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Diaz (2014), Afirma que con respecto al perfil de las Mypes, el 40%, tiene entre 1 a 3 años de antigüedad en el rubro y el 60% hasta más de 3 años de antigüedad. Respecto al financiamiento: el 80% de los empresarios encuestados recibieron créditos y el 20% no lo obtuvo, el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos del sistema bancario, siendo el 70% del Banco Crédito, y el Banco Financiero el 30%. El 35% de los gerentes de las Mypes en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

Bernaola (2014), Describe que la mayoría de las Mype encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, un porcentaje mínimo de ellas capacitan a su personal, la mayoría de las Mype no cuentan con documentación importante para la empresa, pero creen que son competitivas por la calidad de sus productos y perciben que son rentables.

Robles (2017), Sostiene que la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector

económico al cual participan ya que a la empresa Comercial J. Blanco S.A.C el 50 financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo las empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa.

Martinez (2017), Argumenta que Las micro y pequeñas empresa del Perú y de la empresa Favisa de Chimbote tienen restricciones muchas veces para solicitar préstamos de entidades bancarias, muchas Mypes 53 obtienen crédito de entidades no bancarias y terceros con una tasa de interés mucho más elevadas, perjudicando su continuidad operacional, restringiendo también compra tecnológica y mercadería para hacer frente a las grandes empresa.

Melgarejo (2014), Afirma que el financiamiento influye directamente en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria transporte “Pablito” E.I.R.L. Carhuaz en el 2014, de acuerdo a los resultados obtenidos y las teorías que lo respaldan a través de los antecedentes y las bases teóricas adoptados de otros investigadores. Como recomendación es que cuando obtengan financiamiento se les capacite de cómo invertir los créditos para que en un futuro no tengan deudas y no les perjudique en su negocio.

Casimiro (2015), Establece que “Finalmente, se concluye que la mayoría de las microempresas necesitan de financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan

a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por último, la legislación dirigida a las Mypes debe facilitar modelos y programas de financiamiento y capacitación para que mejoren su productividad y sean más competitivas en el mercado”.

Sessarego (2015) Argumenta que financiando 15 el capital de trabajo permite incrementar y diversificar productos el cual cubre la demanda que existe en la ciudad de Huarmey o el mercado donde quiere apuntar el empresario, el cual observa el costo oportunidad sobre la inversión. Los representantes legales manifestaron que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011, ya que dicho financiamiento fueron destinados para capital de trabajo, donde el cual pudieron diversificar sus productos obtenidos más ingresos y tratando de recuperar lo más rápido posible el capital invertido.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes, nacionales y regionales y locales de la presente investigación.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento y de Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarmey 2017.

CUADRO N° 02

RESULTADOS DE LA ESCUESTA

ITEMS (PREGUNTAS)	RESULTADOS	
	SI	NO
1. ¿Recibieron crédito de alguna institución financiera?	X	
2. ¿Recibieron crédito no Bancario?	X	
3. ¿El financiamiento obtenido se utilizó de manera adecuada?	X	
4. ¿Recurrió a los Bancos para financiar su actividad empresarial?	X	
5. ¿Fue rápido el crédito financiero que solicitó?	X	
6. ¿Cuál fue el plazo de financiamiento que solicitó?		
Corto Plazo		X
Largo plazo	X	
7. ¿El crédito lo invirtió en capital de trabajo?	X	
8. ¿El crédito obtenido fue invertido para ampliar su negocio?	X	
9. ¿La Usted utilizó capital propio para autofinanciar su negocio?	X	
10. ¿Recibieron orientación antes de los préstamos?		X
11. ¿Recibieron capacitación sobre el financiamiento?		X
12. ¿La empresa cuenta con un plan anual de Capacitación?		X
13. ¿Cuentan trabajadores eventuales?		X

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa del caso: Servicios Generales ROVIC S.A.C.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las

características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú y Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarney, 2017

**CUADRO 03
RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	<p>Claros (2015), Bernaola (2014), Robles (2017), Melgarejo (2014), coinciden en sus resultados de que la gran mayoría solicitaron y recibieron crédito bancario además que fueron financiados por un banco, nos dan a conocer que los trabajadores son eventualmente capacitados para el realce de la empresa, como también en un futuro no tengan ningún tipo de deuda y que el fortalecimiento viene hacer el financiamiento y rentabilidad</p>	<p>En la empresa Servicios Generales Rovic S.A.C, su financiamiento es bancario, así como también no bancario y por terceros además les fue de suma importancia, ya que les permitió tener mayores ingresos y reinvertir, mejorar su servicio para poder desarrollarse y alcanzar sus objetivos y metas.</p>	Si Coinciden

**USOS DEL
FINANCIAMIENTO**

Ixchop (2014) y **Gonzales (2014)** en sus resultados financieros, para pueden afirmar que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, en busca de recursos para el mejoramiento y ampliación del establecimiento, promover el crecimiento e innovación, ayuda a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado y financiar sus actividades tales como capacitaciones a sus colaboradores para que en un futuro no les puedan perjudicar.

La empresa en estudio recurrió a su servicio con una mejor atención, para poder así lograr la competitividad en el mercado además lograr el desarrollo de la empresa. A su vez dicha empresa utilizo su financiamiento para desarrollar nuevos métodos de publicidad y ampliar su empresa.

Si coinciden

Fuente: Elaboración propia en base a resultados comparables de los objetivos Específicos 1 y 2.

4.2 ANALISIS DE RESULTADO

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Claros (2015), Bernaola (2014), Robles (2017), Melgarejo (2014), coinciden en sus resultados de que la gran mayoría solicitaron y recibieron crédito bancario además que fueron financiados por un banco, nos dan a conocer que los trabajadores son eventualmente capacitados para el realce de la empresa , como también en un futuro no tengan ningún tipo de deuda y que el fortalecimiento viene hacer el financiamiento y rentabilidad, además nos afirman que tienen sus empresa a trabajadores eventuales y que el menos de dos tercios son mayores de 40-45 años. Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por los autores de los antecedentes internacionales: **Ixchop (2014)** y **Gonzales (2014)** en sus resultados pueden afirmar que las situaciones más comunes son los préstamos con instituciones financieras, pues la mayoría de empresa acuden a instituciones financieras en busca de préstamos. Asimismo sus resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, en busca de recursos para el mejoramiento y ampliación del establecimiento, promover el crecimiento e innovación, ayuda a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado y financiar sus actividades tales como capacitaciones a sus colaboradores para que en un futuro no les puedan perjudicar. Finalmente estos resultados también coinciden con las que se establecen en las bases teorías, **Zorrilla y Modigliani y Miller**, Afirman que el financiamiento es una herramienta muy importante para la empresa ya que en muchos casos este suele ser el motor de la misma, ya sea por capital de trabajo, aumento de productividad, incrementos de la innovación tecnológica además incrementa la mayor probabilidad de entrar y sobresalir en los mercados regionales, nacionales e internacionales; pues así mismo la empresa siempre tiene que ver la manera de

tomar las mejores decisiones en la distribución de los recursos financieros para poder así maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Se determina que las características de financiamiento de la empresa “Servicios Generales ROVIC S.A.C”, de la ciudad de Huarney, accedió a tres tipos de financiamiento, se obtuvo como resultado que para desarrollar sus actividades de comercio utiliza financiamiento propio, bancario y de terceros; considerando que la empresa cuenta con un crédito de mercadería a un plazo de 6 meses tales como (insumos agrícolas, fertilizantes, insecticidas, etc.). Estos resultados concuerdan con los resultados de **Chero (2014)** quien afirma que, la mayoría de las Mypes financian su actividad productiva mediante terceros, es decir que suelen acudir a las entidades financieras no bancarios para poder solventar la operatividad.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

Respecto a la fuente del financiamiento: Si hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, debido a que las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa Servicios Generales Rovic S.A.C, que recurren al financiamiento propio, bancario y de terceros, es de suma importancia para las Mypes porque contribuye en su desarrollo y en el logro de sus objetivos, lo que concuerda con lo que se establece en la teoría de las fuentes de financiamiento.

Respecto a los usos del financiamiento: Si hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, debido a que las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa Servicios Generales Rovic S.A.C, afirman que el financiamiento lo usan para incrementar su capital, desarrollar la competitividad a su para mejorar su calidad de servicio de la empresa para sus clientes y así poder llegar a sus objetivos y metas,

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo N° 1

Se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas sector comercio, revisando la lectura pertinente sea encontrado que la mayoría de autores establecen que principales fuentes de financiamiento de las Mypes son las cajas rurales, caja de ahorro u otros centro de institución financiera, sin embargo el 15% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 24% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores y un 61% me dio a conocer que trabajan con crédito bancario, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas del sector comercio pueden crecer en forma sostenida y solvente. Como también algunos autores determinan que el financiamiento busca el realce en la empresa u negocio para su desarrollo económico y en sus diversas actividades que pueda desarrollar, para que así pueda cumplir su visión trazada y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio una mejora en su rentabilidad.

5.2 Respecto al objetivo N° 2

Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Servicios Generales Rovic S.A.C, se ha podido identificar que la empresa funciona a través de financiamiento propio, créditos bancarios y de financiamiento de terceros, además el con dicho financiamiento incrementa su capital que es utilizado para realizar sus actividades en la empresa. Asimismo, los créditos obtenidos por parte de este, están resultando beneficiosos para mejorar sus ventas y servicios, pues los resultados encontrados son favorables ya que a raíz de estos créditos se incrementaron la productividad, las ventas, competitividad y por ende la mejoro su utilidad.

5.3 Respecto al objetivo N° 3

Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, coinciden que la fuente del financiamiento, de la mayoría de las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso de estudio, recurren al financiamiento de terceros a través de entidades financieras bancarias, no bancarias y en terceros. También coinciden con el uso que le dan a su financiamiento ya que siempre se busca la mejora constante de las Mypes y empresa del caso, dichas mejoras ya mencionadas ayudan a la empresa Servicios Generales ROVIC .S.A.C incrementar el capital, ampliando el negocio, mejorando sus ventas y calidad de servicio para así poder mantenerse en el mercado y ser altamente competitivo.

5.4 Respecto al Objetivo General

En conclusión, tanto de las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Servicios Generales Rovic S.A.C” de la ciudad de la cordialidad Huarney, cuentan con varios tipos de financiamiento tales como; financiamiento propio, el financiamiento proveniente de la entidad financiera (cajas municipales de ahorro y crédito) de largo plazo, además cuenta con el financiamiento de terceros quien provee mercadería a crédito de corto plazo y así el gerente puede mejorar la calidad de su servicio en su negocio obteniendo resultados favorables, mayor productividad, invertir más en capital de trabajo y desarrollo económico de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado de una manera favorable. Finalmente, se recomienda que a medida que las Mypes van creciendo como empresa u negocio se le otorgue más acceso a los créditos financieros, con una tasa de interés más bajo, un buen cronograma de pago y en lo cual deberías de evaluar seriamente el asesoramiento y apoyo en las finanzas para promover el desarrollo de la localidad y con el nuestro País.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias bibliográficas

Aldrich y Pfeffer (1976), Carroll (1988), Hannan y Freeman (1989).

[https://books.google.com.pe/books?id=BJgcPCvcZn8C&lpg=PA311&ots=WWruTHGThY&dq=Aldrich%20y%20Pfeffer%20\(1976\)%2C%20Carroll%20\(1988\)%2C%20Hannan%20y%20Freeman%20\(1989\)&hl=es&pg=PA311#v=onepage&q=Aldrich%20y%20Pfeffer%20\(1976\),%20Carroll%20\(1988\),%20Hannan%20y%20Freeman%20\(1989\)&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=BJgcPCvcZn8C&lpg=PA311&ots=WWruTHGThY&dq=Aldrich%20y%20Pfeffer%20(1976)%2C%20Carroll%20(1988)%2C%20Hannan%20y%20Freeman%20(1989)&hl=es&pg=PA311#v=onepage&q=Aldrich%20y%20Pfeffer%20(1976),%20Carroll%20(1988),%20Hannan%20y%20Freeman%20(1989)&f=false)

Alvarado, Javier (2011). La aplicación del PPI en el Perú: Proceso, resultados y lecciones. Lima: Cópeme.

AP Muñoz, FEG Ucha, EJG de Los Fayos - Psicología y Salud 19 (2), 261-269.

Ariza, Marina y Oliveira, Orlandina de Familias, pobreza y desigualdad social en Latinoamérica: una mirada comparativa. Estudios Demográficos y Urbanos. 2007; 22(1) Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=312/31222102>.

Bernaola (2014) en su investigación: Caracterización del financiamiento, capacitación competitividad y rentabilidad de las Mype del sector comercio - rubro cevicherías del distrito de Chimbote, período 2012 – 2013.

Brealey y Myers, 1993, p. 20. Fernández, 2003, p. 20. Disponible en: [https://books.google.com.pe/books?id=BXx-](https://books.google.com.pe/books?id=BXx-AQAAQBAJ&lpg=PR5&ots=ns6dOW6l8&dq=(Brealey%20y%20Myers%2C%201993%2C%20p.%2020).&hl=es&pg=PR5#v=onepage&q=(Brealey%20y%20Myers,%201993,%20p.%2020).&f=false)

[AQAAQBAJ&lpg=PR5&ots=ns6dOW6l8&dq=\(Brealey%20y%20Myers%2C%201993%2C%20p.%2020\).&hl=es&pg=PR5#v=onepage&q=\(Brealey%20y%20Myers,%201993,%20p.%2020\).&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=BXx-AQAAQBAJ&lpg=PR5&ots=ns6dOW6l8&dq=(Brealey%20y%20Myers%2C%201993%2C%20p.%2020).&hl=es&pg=PR5#v=onepage&q=(Brealey%20y%20Myers,%201993,%20p.%2020).&f=false)

Briosos Y Vigier (2006). Estructura del Financiamiento PYME. [Citada 2010 Marzo 24]. Disponible desde: http://mpr.ub.unimuenchen.de/5894/1/Briozzo_Vigier_2006_.pdf

Casimiro, C. (2015) “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarney, 2015” (p. 14).

Chero (2014) en su trabajo de investigación: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro transporte terrestre de carga de la ciudad de Piura periodo 2013”.

Claros (2015) “Caracterización del financiamiento capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –Rubro compra/venta de productos de abarrotes del distrito de Chincha Alta –provincia de Chincha, 2014.

Coase, R.H (1937), “The nature of the firm”, económica, 4, noviembre. Reproducido en GK. E. Boelding, eds., “reading in price theory”, Londres, 1953. Se toma aquí la versión caste en F. Cabrillo, ed., “lecturas de economía política”, Minerva, Madrid, 1991.

Conger, Lucy, Patricia Inga & Richard Webb (2009). El árbol de la mostaza: historia de las micro finanzas en el Perú. Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Crece Negocios (5 de marzo de 2010)/.Estrategias competitivas Disponible en <http://www.crecenegocios.com/estrategias-competitivas>

Cuervo, A. y Rivero, P. (1986): “El análisis económico financiero de la empresa” revista española de financiación y contabilidad, n° 49, pags.15-33.

Díaz (2014) en su investigación “Caracterización del Financiamiento, la capacitación, la rentabilidad de las MYPE del sector comercio Cabinas de Internet del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2010”

Difinicionyque.es (2010). Definición del sector comercio recuperado por: <http://definicionyque.es/comercio/>

Ferruz, L. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo en las Inversiones Financieras. Zaragoza – España. [2014 oct. 25]:<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

F. Modigliani y M. Miller, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," American Economic Review (junio de 1958).

F Portocarrero S, C Sanborn, S Llusera, V Quea - Universidad del Pacífico

J Sánchez - Gutiérrez, EG González-Uribe, SGH Cotón - Journal of Competitiveness Studies
19 (3/4), 17.

García-López (2011). Mediación: Perspectivas desde la Psicología Jurídica. Bogotá: Manual Moderno. Pp. 278.

Glosario de contabilidad. Disponible desde: <https://www.mef.gob.pe/es/glosario-contabilidad>

González, I. (2016). 66 “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de productos de limpieza del hogar del Distrito de Huaraz, 2014.

Ixchop, A. (2014). “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango” (Tesis para título de Administrador de empresas). Universidad Rafael Landívar, Quetzaltenango, Guatemala.

Julián Pérez Porto y Ana Gardey. Publicado: 2008. Actualizado: 2012. Definición. De: Definición de pensamiento (<https://definicion.de/pensamiento/>)

March, James G. y Herbert A. Simón (1958), Con traducción al español: March, James G. y Herbert A. Simón (1981), Teoría de la Organización, Barcelona, Ariel.

Martínez (2017) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Favisa” - Chimbote, 2015. Universidad los Ángeles de Chimbote

Melgarejo. (2014), “El financiamiento y rentabilidad del micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro alquiler de maquinaria Transporte Pablito E.I.R.L. Carhuaz, 2014” (p. 13).

Pérez. L. & Campillo, F. (2011). Financiamiento. [2014 oct. 20]. Disponible en: 58 <http://www.infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/Financiamiento/financiamiento.htm>

Robles (2017) en su trabajo de investigación denominado: Característica de financiamiento de los micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa” comercio J. Blanco S.A.C – casma, 2016. Universidad los Ángeles de Chimbote

Sessarego (2015) “Caracterización del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney, periodo 2011” (p.15).

Sosa Díaz, M^a José, Peligros García, Sara, Díaz Muriel, Dionisio, Buenas prácticas organizativas para la integración de las tic en el sistema educativo extremeño. Teoría de la Educación. Educación y Cultura en la Sociedad de la Información [Internet]. 2010; 11(1):148-179. Recuperado de: <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/201014897007>.

Tamariz (2014) en su trabajo de investigación denominado: “El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014”, realizado en la ciudad de Lima.

Williamson, O. E (1985), “The Economic institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational The Free Press, Nueva York.

Zorrilla, J. (2006). Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012Noviembre30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>.

6.2 ANEXO 1

TÍTULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEORICO	METODOLOGÍA
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú: caso empresa servicios generales Rovic s.a.c. - Rovic s.a.c. -	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercial del Perú: caso empresa servicios generales Rovic s.a.c – Huarmey, 2017?	<p>• Objetivo general</p> <p>Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercial del Perú: caso Servicios Generales Rovic s.a.c - Huarmey, 2017.</p>	En el presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento y rentabilidad, una de las inquietudes entre los empresarios u dueños de algún negocio es el tema del manejo financiero de su empresa y el afán de generar más rentabilidad. Por lo tanto permitirá conocer que este, es un tema de aspecto importante para el éxito de toda empresa o	<p>TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER FINANZAS.</p> <p>Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera</p>	<p>Tipo de la Investigación</p> <p>El tipo de investigación será cualitativo porque se limitará solo a describir las variables, en base a la revisión bibliográfica-documental.</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>El nivel de la investigación será descriptivo debido a que solo se limitará a analizar y describir las variables de acuerdo a la literatura pertinente.</p>

<p>Huarmey, 2017.</p>		<p>•Objetivos específicos:</p> <p>*Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio Servicios Generales ROVIC S.A.C. En el Perú.</p>	<p>negocio, sea cual sea su actividad, además con la investigación permitirá informar y proponer las alternativas necesarias para poder mejorar el financiamiento, de igual manera esta investigación permitirá conocer el problema que podría estar pasando la empresa “servicios generales Rovic S.A.C” dedicada a la compra y venta de (Maíz y Estera) pues dicho informe de investigación con lleva y la</p>	<p>óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.</p> <p>TEORÍA DE LA EMPRESA DE COASE (1937)</p> <p>Dice que en la economía hay cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencias.Y Competencia perfectaY los monopolios,Y los mercados de competencia</p>	<p>Diseño de la Investigación</p> <p>No experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Población y Muestra</p> <p>Población</p> <p>Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfico-documental y de caso no habrá población</p> <p>Muestra.</p> <p>Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica,</p>
---------------------------	--	---	--	--	--

		<p>* Describir las características del financiamiento de los micros y pequeñas empresas sector comercio Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarmey.</p> <p>*Relacionar las características del financiamiento de las micros y</p>	<p>toma de decisiones que deberían de tomar para afrontar el dicho problema. Es realmente necesaria para algunas empresas de la localidad, del mismo del rubro, pues así ellas pueden mejorar su calidad de financiamiento y de esta manera podrían actuar conscientemente con respecto al cliente e ir aumentando su eficacia pero la intención siempre es ir busca de la manera correcta, también permitirá para la sociedad una</p>	<p>monopolística y los oligopolios. Todos estos mercados asignan los recursos eficientemente o ineficientemente de acuerdo a número de empresas.</p>	<p>documental y de caso no habrá muestra.</p> <p>Técnicas</p> <p>Para el recojo de la información se utilizó las siguientes técnicas: Revisión bibliográfica (objetivo específico 01), entrevista a profundidad (objetivo específico 02) y el análisis comparativo (objetivo específico 03).</p> <p>Instrumento</p> <p>Para el recojo de la información de la investigación se utilizó los siguientes instrumentos: Fichas</p>
--	--	---	--	--	--

		<p>pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Servicios Generales ROVIC S.A.C en Huarney - 2017</p>	<p>mejor atención y por lo tanto una mejor sociedad, lo que es bueno para su rentabilidad de cada familia de la sociedad y de la empresa. Además nos permitirá conocer algunas estrategias para poder llevar un excelente manejo financiero y contable es el orden ya que si se manejan una Contabilidad aplicada se podrá tener un buen resultado que a futuro no generaran dificultades.</p>		<p>bibliográficas (objetivo específico 1), un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes (objetivo específico 2) y los cuadros 01 y 02 de la investigación</p>
--	--	---	--	--	--

6.3 ANEXO 2

6.3.1 Cuestionario:



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS.

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD CUESTIONARIO
DIRIGIDO AL GERENTE GENERAL

Sr. Rodolfo Nicolás Castillo Aguilar: La recopilación de información que usted proporcione será únicamente para fines académicos y de investigación, por lo cual se le agradece su sinceridad y colaboración respondiendo al presente cuestionario que tiene por finalidad la elaboración de mi Tesis denominada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO DEL PERU CASO EMPRESA SERVICIOS GENERALES ROVIC S.A.C. – HUARMEY, 2017

N°	PREGUNTAS:	SI	NO
1	¿Recibieron crédito de alguna institución financiera?		
2	¿Recibieron crédito no Bancario?		
3	¿El financiamiento obtenido se utilizó de manera adecuada?		
4	¿Recurrió a los Bancos para financiar su actividad empresarial		
5	¿Fue aprobado el crédito financiero que solicitó?		
6	¿Cuál fue el plazo de financiamiento que solicitó? <input type="radio"/> Corto Plazo <input type="radio"/> Largo plazo		
7	¿El crédito lo invirtió en capital de trabajo?		
8	¿El crédito obtenido fue invertido para ampliar su negocio?		
9	¿La Usted utilizó capital propio para autofinanciar su negocio?		
10	¿Recibieron orientación antes del otorgamiento de préstamos?		
11	¿Recibieron capacitación sobre el financiamiento?		

6.4	12	¿La empresa cuenta con un plan anual de Capacitación?		
	13	¿Cuentan trabajadores eventuales?		

ANEXO 3

6.4.1 Cronogramas de actividades

ACTIVIDADES	AÑO 2019	
	SETIEMBRE	OCTUBRE
Presentación del Proyecto de tesis	X	
Recolección de información para el informe	X	
Elaboración de Informe	X	X
Presentación del informe Final		X

6.5 ANEXO 4

6.5.1 Cuadro de Presupuesto

Presupuesto desembolsable			
(Estudiante)			
Categoría	Base	Número %	Total (S/.)
Suministros (*)			105.00
• Impresiones	0.50	60	30.00
• Fotocopias	0.10	100	10.00
• Empastado	2		54.00
• Papel bond A-4 (500 hojas)	1	CIENTO	10.00
• Lapiceros	1	UNIDAD	1.00
Servicios			
• Uso de Turnitin	50.00	2	100.00
Sub total			
Gastos de viaje	0.00		0.00
• Pasajes para recolectar información			
Sub total			205.00
Total de presupuesto desembolsable			205.00
Presupuesto no desembolsable			
(Universidad)			
Categoría	Base	% ó Número	Total (S/.)
Servicios			
• Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.00	4	120.00
• Búsqueda de información en base de	35.00	2	70.00

datos			
<ul style="list-style-type: none"> • Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC) 	40.00	4	160.00
<ul style="list-style-type: none"> • Publicación de artículo en repositorio institucional 	50.00	1	50.00
Sub total			400.00
Recurso humano			
<ul style="list-style-type: none"> • Asesoría personalizada (5 horas por semana) 	63.00	4	252.00
Sub total			252.00
Total de presupuesto no desembolsable			652.00
Total (S/.)			652.00