



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA
“HERMANOS VENTURA SRL” – CHIMBOTE 2018.**

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

AUTOR:

SAMANEZ LOPEZ JOAU OTNIEL

ASESOR:

MGTR. MARIBEL MANRIQUE PLACIDO

CHIMBOTE – PERU

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA
“HERMANOS VENTURA SRL” – CHIMBOTE 2018.**

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

AUTOR:

SAMANEZ LOPEZ JOAU OTNIEL

ASESOR:

MGTR. MARIBEL MANRIQUE PLACIDO

CHIMBOTE – PERU

2018

1. TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “HERMANOS VENTURA SRL” – CHIMBOTE 2018.

2. FIRMA DE JURADO Y ASESOR

DR. Luis Alberto Torres García

Presidente

MGTR. Juan Marco Baila Gemin

Miembro

DR. Ezequiel Eusebio Lara

Miembro

MGTR. Maribel Manrique Placido

Asesora

3. AGRADECIMIENTO

Primeramente a mis padres: Uriel y María por haberme dado la vida por el afecto que me han dado y me siguen brindando, por su apoyo permanente e incondicional desde que nací hasta hacerme profesional.

DEDICATORIA

A Dios, fuente inagotable de mis
Fortalezas en este camino que se
Llama “vida”.

A mis padres

Uriel y María por haberme dado la
Vida, a mi madre por el afecto que me
ha dado y me sigue brindando por su
apoyo permanente e incondicional,
desde que decidí hacerme profesional.

4. RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Hermanos Ventura SRL, Chimbote, 2018. La investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso empresa Hermanos Ventura SRL. Chimbote, 2018. La metodología de la investigación tuvo diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto al objetivo 1: La revisión literaria nos indican que el financiamiento ya sea por terceros o por las mismas de las MYPE, fueron sin duda de gran ayuda para éstas ya que les permitió cumplir sus objetivos. A su vez, también mencionan que las tasas de interés son muy elevadas con relación a los préstamos. Respecto al objetivo 2: Para cumplir con este objetivo se escogió de manera dirigida una muestra de 1 MYPE, a quien se le aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: la MYPE encuestada financió su actividad económica con préstamos de terceros (Entidad del Sistema Bancario) y a una tasa de interés accesible, que fue oportuno para su negocio, donde Finalmente, se concluye que la MYPE encuestada financia el giro de su negocio con préstamo externo, un claro ejemplo es la compra de mercaderías.

Palabras clave: Financiamiento, Micro y pequeñas empresas, Comercio.

ABSTRAC

The present investigation work denominated Characterization of the financing of the micro and small companies of the commerce sector of Peru: Case Company Brothers Ventura SRL, Chimbote, 2018. The investigation had like general objective: To describe the characteristics of the financing of the micro and small enterprises of the Commerce sector of Peru: Case company Brothers Ventura SRL. Chimbote, 2018. The research methodology had a non-experimental, descriptive, bibliographical and documentary design; the level of the investigation was descriptive and case-specific. Obtaining the following results: Regarding Objective 1: The literary review indicates that the financing, either by third parties or by the same ones of the MYPE, was undoubtedly a great help for them since it allowed them to fulfill their objectives. In turn, they also mention that interest rates are very high in relation to loans. Regarding objective 2: To achieve this objective a sample of 1 MYPE was chosen in a targeted manner, to which a questionnaire of 12 closed questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Regarding financing: the MYPE surveyed financed its economic activity with loans from third parties (Entity of the Banking System) and at an accessible interest rate, which was opportune for its business, where Finally, it is concluded that the MYPE surveyed financed the turn of its business with external loan, a Clear example is the purchase of merchandise.

Keywords: Financing, Micro And Small Businesses, Commerce.

5. CONTENIDO

1. TITULO:	iii
2. FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	iv
3. AGRADECIMIENTO	v
4. RESUMEN	vi
ABSTRAC	vii
5. CONTENIDO	viii
I. Introducción	8
II. Revisión De Literatura	13
2.1 Antecedentes:	13
2.1.1 Internacionales	13
2.1.2 Nacionales	14
2.1.3 Regionales	17
2.1.4 Locales	19
2.2 Bases Teóricas de la Investigación	21
2.2.1 Teorías del Financiamiento	21
Clasificación Del Sistema Financiero Peruano.....	22
Clasificación Del Sistema Financiero Peruano Sistema Financiero Bancario	22
Sistema Financiero Bancario	22
Sistema Financiero No Bancario	23
Otro Tipo de Financiamiento	24
PLAZOS DE FINANCIAMIENTO	25
Plazo de Financiamiento a corto plazo	25
Plazo de Financiamiento a largo plazo	26
Teoría de la estructura financiera:	27
2.2.2 TEORÍAS DE LA EMPRESA	28
2.2.2.1 Teorías de la Empresa	28
2.2.2.2 Clasificación de la Empresa	29
2.2.2.3 Características de las estructuras de mercado	31
2.2.3 Teorías de las MYPE.....	33
2.2.3.1 Teorías de la MYPE	33
2.3 Marco Conceptual	35
2.3.1 Definición de Financiamiento	35

2.3.2	Definición de Micro y Pequeñas Empresas (MYPE).....	36
2.3.3	Definición del Sector Comercio	38
III.	HIPÓTESIS	39
IV.	METODOLOGÍA	40
V.	RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	45
5.1	Resultados.....	45
5.1.1	Respecto al Objetivo Especifico 1:.....	45
	CUADRO 01	45
5.1.2	Respecto al Objetivo Especifico 2:.....	47
	CUADRO 02	47
5.1.3	Respecto al Objetivo Especifico 3:.....	49
	CUADRO 03	49
5.2	Analisis de Resultados.....	50
5.2.1	Con Respecto al Objetivo Especifico 1:	50
5.2.2	Con Respecto al Objetivo Especifico 2:	51
5.2.3	Con Respecto al Objetivo Especifico 3:	51
	Cuadro: Objetivo Especifico 3	52
VI.	CONCLUSIONES.....	54
6.1	Con Respecto al Objetivo Especifico 1:	54
6.2	Con Respecto al Objetivo Especifico 2:	54
6.3	Con Respecto al Objetivo Especifico 3:	55
6.4	Conclusión General	55
	Aspectos Complementarios	56
	Referencias Bibliográficas:.....	56
	Anexos.....	59
	Anexo 01: Cronograma de Actividades	59
	Anexo 02: Matriz de Consistencia.....	60
	Anexo 03: Cuestionario.....	61

I. Introducción

La finalidad de este proyecto es conocer el financiamiento de las MYPE y con ello practicarlos en un futuro como personas naturales o jurídicas. Ya que gracias a ello en la actualidad la economía del Perú es estable por los tributos de las MYPE.

Mendevil (2016) afirma:

Que las MYPE surgen por la escasez de puestos de trabajo ya que estas personas (que generalmente han perdido su trabajo o no pueden encontrarlo), guiadas por la necesidad tratan de buscar la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, ya que esta necesidad no ha podido ser satisfactoria por el estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las poderosas empresas internacionales, en estos últimos años las MYPE han sido objetivo de atención por grandes empresarios, políticos, como también por investigadores y estudiantes. (p.20)

Agrega la micro empresa es de vital importancia para la subsistencia familiar en un sentido literal del término, ahí está la trágica pobreza, podríamos decir que, se crean por racionalidad empresarial y son más empresas que contratan familiares, las segundas, familias que invierten fondos monetarios en ellas mismas. Las primeras buscan la subsistencia (Mendevil, 2016).

En América latina hay muchas experiencias interesantes sobre políticas que nacen de los gobiernos a favor de las MYPE. El autor manifiesta ejemplos, en México este país desde el año 2001 hasta ahora ha invertido 800 millones de dólares en reforzar grandes programas a favor de las MYPE, también concluye con el país de Sudamérica, Argentina hizo creación de micro emprendimientos, donde el fondo

nacional se encarga que estas organizaciones sociales brinden, asesoramiento técnico, capacitación y aceptación de proyectos de quienes necesitaran financiamiento para sus empresas, ofreciendo Créditos a tasa cero, que se dan a primerizos en el sector empresarial (Hilario, 2017).

Atao (2013) manifiesta que:

En Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPE y el gran sostenimiento que representan en la economía del país, aún no se implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial.

Sin embargo, en los últimos años, las MYPE en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico.

Sistema Nacional de capacitación para las MYPE peruanas afirma:

El Ranking mundial elaborado por el World Economic Forum (2007)

El Perú ocupa el décimo primer lugar en competitividad en América Latina y se ubicó en el puesto 86 en el ranking mundial en el año 2007. A pesar de la necesidad en el Perú las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de las MYPE se encuentran aún en fases de implementación. Estas cifras reflejan la necesidad de promover el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas e incrementar su tamaño, para que las MYPE se conviertan en pequeñas y estas a su vez en medianas. Hasta el momento las acciones del gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la competitividad de las MYPE. (p.36)

Concluye que el Perú conlleva a muchas oportunidades para lograr ser exitoso, pero existen muchas dificultades para aprovecharlos, falta de confianza de

las entidades financieras respecto a los proyectos, obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda hay altos costos de crédito, los plazos muy cortos y la falta de llegar a este, la pedida de excesivas garantías, describidlas las dificultades nuestro micro y pequeño empresario recurren a prestamistas (usureros) y otras entidades financieras. Agrega que el primero se da en el corto plazo y con altas tasas de intereses mientras que por el otro lado conlleva la confianza entre todos los socios que pueden fallar en contra de quien lo propuso (Sistema Nacional de capacitación para las Mype peruanas, 2015).

Rescatemos que un micro empresario en comienzos es cuando no ve ganancias y ellos son el sustento de su familia no es lógico comenzar a pagar a los bancos y más aun con tasas de interés altos y por otro lado es importante la falta de información de las micro y pequeñas empresas relacionado al financiamiento, es donde muchos de ellos piensas lo siguiente, “ un préstamo no, por que cobran altas tasas de interés” y si no cumplo con los pagos me quitan mi casa, todo esto da como resultado a recurrir a los prestamos informales aun así teniendo muchas entidades financieras formales (Sistema Nacional de capacitación para las Mype peruanas, 2015).

Atao (2003) afirma:

Actualmente las MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra recursos económicos, financieros y administrativos, que impide el futuro desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo manifiesta, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes

en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

El autor concluye:

Que el financiamiento es el eje al desarrollo de muchas de MYPE. Por las razones expuestas el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del sector comercio del Perú: Caso Empresa “HERMANOS VENTURA SRL” Chimbote, 2018?**

Así mismo planteamos el siguiente objetivo general: **Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018.**

Para dar respuesta al objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos.

1. Describir las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio del Perú, 2018.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018.
3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las MYPE del sector comercio del Perú y de la empresa “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018.

Esta investigación es de vital importancia para nuestro desarrollo universitario ya que conoceremos la relación del financiamiento de las MYPE del sector comercio del Perú: Caso Empresa “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018; esto

nos permitirá conocer las principales características del financiamiento de las MYPE, también esta investigación nos guiara a tener las ideas más claras sobre la teoría del financiamiento, las características del financiamiento e los tipos de financiamiento que hay en el Perú para las MYPE del sector comercio, por otro lado esta investigación nos ayudara a enfrentar nuestros futuros trabajos como profesionales en el sector comercio, ya que tendremos más conocimiento de cómo trabaja el financiamiento en las MYPE del Perú.

Para finalizar, el presente trabajo de investigación nos ayudara también a la obtención de mi grado de Bachillerato en Contabilidad en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

II. Revisión De Literatura

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En este trabajo de investigación se define como antecedente internacional todo trabajo de investigación realizado sobre nuestro título y variable de estudio por cualquier investigador en alguna ciudad, país del mundo menos Perú.

Bernabé (2014) Manifiesta en su trabajo de investigación denominado “*El financiamiento y su influencia en la producción de las pequeñas empresas*”, utilizando la metodología cualitativa e descriptiva realizado en México. Se determinó que el objetivo primordial fue determinar el financiamiento y su influencia en la producción de las pequeñas empresas, Concluye que el 40% de las MYPE de esta ciudad perteneciente del país de México obtienen financiamiento por medio de préstamo bancario. Y el 60% de los comerciantes obtienen financiamiento mediante prestamistas ilegales cobrándoles una tasa de interés del 20%. Como vemos tenemos dos fuentes de financiamiento: (préstamos bancarios y prestamistas ilegales). Siendo los prestamistas ilegales, la forma más fácil de obtener un financiamiento ya que no requieren de muchos requisitos como los préstamos bancarios, y es más fácil el modo de pago para las MYPE que recién comienzan.

Vaca (2012) En su estudio denominado: “*Análisis de los obstáculos financieros de las PYMES para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*”. Realizado en Valencia-España, con la finalidad de analizar la fuente de donde obtienen recursos las pymes para su operación, donde llego a la siguiente conclusión:

Las pymes representan una parte importante en la generación de recursos de los países. En tal sentido, los esfuerzos dirigidos a las pymes están basados en dos premisas:

1) Las PYMES son el motor del desarrollo económico.

2) las fallas de mercado e institucionales impiden su crecimiento. Cuando a la empresa se le solicita menos documentación, entonces se le facilita el crédito, por lo contrario, cuando la empresa requiere de entregar una información más basta, estados financieros, reportes a detalle de las diferentes cuentas, o información revisada por auditor externo, si no cuenta con estos elementos se le complicará acceder al crédito. Hay un influencia en la solicitud de la garantía, lo que encontramos nos señala que cuando a las empresas no se les exige garantía, estas tienen mayores posibilidad de recibir un crédito. Alrededor de una tercera parte de las empresas estudiadas no ha tenido la necesidad de otorgar una garantía, lo cual apoya el contrastar nuestra hipótesis de que esto facilita la obtención del crédito. Una de las principales restricciones que tiene las pymes cuando desean acceder al crédito es la antigüedad, que normalmente los bancos la asocian con la experiencia, historial y permanencia.

2.1.2 Nacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre nuestro título y la variable de nuestra investigación en cualquier región del Perú, menos en la región de Ancash-Provincias.

Barranzuela (2013) Manifiesta en su estudio denominado *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro calzado en la ciudad de Piura, periodo 2011”*, su

objetivo general fue, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro compra y venta de calzado en la ciudad de Piura. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 10 MYPES de una población de 10 empresas; a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto al financiamiento: el tipo de financiamiento para el capital de las MYPES del sector comercio en el rubro de calzado es a través de entidades financieras no bancarias, habiendo recibido el crédito solicitado, del cual el 60% se invirtió en mercaderías y el 40% no está de acuerdo con las tasas de interés Respecto a la capacitación: el 60% expresan que la capacitación mejora el rendimiento laboral, pero sólo un 30% la considera una inversión Respecto a la rentabilidad empresarial: El 80% de los empresarios dice que la rentabilidad obtenida mejoró por el financiamiento.

Taricuarima (2017) Manifiesta en su estudio denominado “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas en el distrito de Callería, 2017*”, su *objetivo general fue*, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas del distrito de Callería, 2017. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se trabajó con una población de 20 y una muestra de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 60% (12) de las microempresas no han iniciado sus actividades con financiamiento propio y por ende tuvieron que

recurrir a otros medio para poder solventarse; el 90% (18) recurrieron a alguna entidad financiera para obtener algún crédito. El 50% (10) señalaron que fue CrediScotia y Caja Arequipa quienes entregaron el crédito. El 80 % (16) de las microempresas obtuvo el crédito a largo plazo. El 65% (13) de las microempresas señaló que no les solicitaron mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo por ello recibieron altas tasas de intereses. El 40% (8) de las microempresas afirmaron que le entregaron un monto máximo de crédito de S/. 50,000.00 y otros 40% (8) de 60,000 y 85,000.00 respectivamente. El 80% (16) de las microempresas invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo. El 50% (10) de las microempresas pagó una tasa de interés por el préstamo solicitado, de 32% dada por Caja Arequipa y un 35% por parte de MiBanco. El 50% hicieron prepagos a su crédito para disminuir los intereses generados por el préstamo. Respecto a la capacitación, un 60% (12) de las microempresas cuentan con 3 a 5 trabajadores. El 80% (16) de las microempresas no cuentan con trabajadores permanentes. El 60% (12) de las microempresas renuevan contrato a sus trabajadores cada 6 meses. Un 80% (16) de las microempresas señaló que el encargado de la empresa si ha tenido algún tipo de capacitación. El 45% (9) de las microempresas capacitó al encargado de la empresa unas 5 veces. El 60% (12) de las microempresas afirmaron que sus trabajadores si han tenido algún tipo de capacitación. Un 60% (12) de las microempresas capacitó a su personal entre 6 y 8 veces. El 100% (20) de las microempresas señaló que no cuentan con un modelo de indicador que pueda medir la efectividad de la capacitación. El 70% (14) de las microempresas consideran la capacitación como una inversión. El 65 % de las microempresas señalaron que la capacitación si mejora la rentabilidad. El 85 % de las microempresas consideran que

teniendo capacitado a su personal les haga más competitivo frente a las demás empresas. Respecto a la Rentabilidad, el 50% (10) de las microempresas indicaron que tienen entre 3 y 8 años en el rubro de la compra y venta de calzados para damas. El 90 % de las microempresas señalaron que si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas en los dos últimos años. El 100% (20) de las microempresas señalaron que si tiene mucho que ver el crédito otorgado con respecto a la rentabilidad de la empresa. El 75% (15) de las microempresas indicaron que no cuentan con una estrategia que les permita aumentar sus ventas en los próximos años. El 90% (18) de las microempresas señalaron que como empresa si han mejorado y más en estos últimos años. El 80 % (16) de las microempresas si creen y consideran que el financiamiento y la capacitación han contribuido de manera eficaz para el crecimiento y rendimiento de la empresa. El 100% (20) de las microempresas utilizan su información financiera para la toma de decisiones y el control gerencial de la empresa.

2.1.3 Regionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes regionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre nuestro título y la variable de nuestra investigación en cualquier región de Ancash-Provincias, menos en la provincia del Santa.

Hernandez (2014) Manifiesta en su estudio denominado *“Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes rubro ropa, en la provincia de Pomabamba, Ancash, periodo 2014”*, su objetivo general fue, describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes rubro ropa, de la Provincia de Pomabamba, periodo 2014. La investigación fue

cuantitativa- descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 15 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, la edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 67% son del sexo masculino, el 74% tiene grado de instrucción universitaria completa, el 86% tiene entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial, el 66% posee entre uno a cuatro trabajadores permanentes, el 86% tiene entre cinco a más de siete trabajadores eventuales, el 60% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: El 91% su financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias, el 58% que recibieron créditos en los años 2013 y 2014 lo invirtieron en capital de trabajo, el 34% mejoramiento de local y carta fianza. Respecto a la rentabilidad: El 73% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 80% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 93% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Mori (2013) Manifiesta en su estudio denominado *“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro bazar del mercado central de Huaraz – Ancash, 2011”*, su objetivo general fue, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio en el rubro bazar del Mercado Central del Huaraz - Ancash, año 2011. La investigación fue de tipo descriptivo, para la realización se escogió una muestra de 32 Mypes de una población de 64 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas, utilizando la

técnica de la encuesta. Entre los principales resultados tenemos: el 78% de los encuestados refirió que el objetivo de la empresa es generar ingresos para la familia, las Mypes en estudio cuentan con un trabajador que representa el 56% de la muestra. En relación al financiamiento, 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, el 95% de los mismos acudieron a instituciones no bancarias; el 75% del crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo; asimismo el 90% de gerentes encuestados refirieron que el crédito obtenido mejoro su rentabilidad. El 85% de los gerentes encuestados refieren que no recibieron capacitación previa al otorgamiento del crédito; en relación al personal que labora en la mypes, solo el 10% recibió capacitación.

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre nuestro título y la variable de nuestra investigación en cualquier provincia del santa.

Pastor (2013) Manifiesta en su investigación a *las Micro y pequeñas empresas (Mypes) del rubro compra y venta de calzados en Chimbote*. Concluye lo siguiente: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: el 25% de los trabajadores de las Mypes recibieron capacitación, y el 25% se capacito en temas de prestación de mejor servicio al cliente. Respecto a la rentabilidad: el 38% comenta que rentabilidad de su

empresa mejoro en los últimos dos años. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen su crédito de las entidades bancarias y con dicho crédito invirtieron en compra de mercaderías; aproximadamente un tercio de las mismas, sí capacitan a su personal, y por ultimo; la rentabilidad de algunas Mypes ha mejorado en los dos últimos años. (p.6)

Flores (2014) Manifiesta en su estudio denominado “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de empresas de calzado de Chimbote periodo 2010-2011*”, su objetivo general fue, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 25 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas mediante la técnica de encuesta de la cual se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 36% las empresas MYPES tenía una antigüedad de 1 a 3 años. El 71% de los representantes legales manifestaron que la propiedad del negocio es individual y el 72% de los trabajadores que laboran en las Mypes son con contrato y el 28% restante son eventuales. Asimismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 48% afirman que tienen más de 06 años en la actividad empresarial. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% expresan haber recibido algún tipo de asesoramiento por parte de su analista de crédito, el 100% de los encuestados obtuvieron el tipo de crédito comercial, y el 68% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en la compra de mercaderías. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80%

no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 20% si recibió capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 72% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1 Teorías del Financiamiento

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor de vital importancia para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y así serán más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos monetarios a través del sistema financiero; de hecho habría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado (Peres & Campillo, 2017).

Agregan Peres y Campillo, dentro de las micro y pequeñas empresas (MYPE) hay un segmento que por sus conceptos de informalidad no es sujeto de crédito de instituciones financieras. Esto puede pasar por no tener las garantías correspondientes, donde mejor recurren a prestamistas de tipo informales, donde cobran tasas de interés altas.

Manifiestan que en América, 480.000 microempresas, es decir el 80% del total son atendidas con servicios financieros, primordial de crédito, alrededor de 90000 (15%) reciben asesoramiento, capacitación y 30000 (5%) cuentan asistencia

técnica. También los autoempleados y MYPE pagan tasas de interés altas, la tasa efectiva de 1.42%, sobre la tasa comercial de cualquier país y en algunos países esta tasa puede llegar a ser el doble de la tasa comercial.

Como se vio anteriormente las MYPE, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión, sólo el 10% de la cartera se encuentra colocada con tasas equivalentes a 1 o menores que la tasa comercial. Es de vital importancia asesorar en escoger el mejor canal de financiamiento. El segmento atendido es el de la microempresa y no los auto empleados, que representan la mayoría. El 75% de las entidades que brindan crédito a la microempresa, aparecieron en esta década. De éstas, el 60% administra pequeños programas de crédito con una atención del 15% de la cartera, mientras que por otro lado un 20% atiende a más del 60% de la cartera. Los saldos unitarios promedio oscilan entre US\$ 200 y 800, con plazos promedios de 13 meses (Peres & Campillo, 2017).

Agregan Peres y campillo que, en todos los países hay un gran número de organizaciones de financiamiento privado, comunitario, público e internacional.

Clasificación Del Sistema Financiero Peruano

Clasificación Del Sistema Financiero Peruano Sistema Financiero Bancario

Es el conjunto de instituciones bancarias que se encuentran en nuestro país. Está conformado por: SISTEMA FINANCIERO PERUANO (SFP) Se divide en:

CLASIFICACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO PERUANO

Sistema Financiero Bancario

a) Banco Central de Reserva del Perú (BCRP): Es un organismo constitucional autónomo del Estado Peruano. Fue creado durante el gobierno de

Augusto B. Leguía. Se encarga de: Administrar las reservas internacionales del país. Regular las operaciones del SF Nacional. Emitir la moneda nacional (Saldaña, 2014).

b) Banco de la Nación: Es una entidad que pertenece al Ministerio de Economía y Finanzas. Éste representa al estado peruano ante transacciones públicas o privadas a escala nacional o extranjera.

Se encarga de: Emitir las operaciones bancarias del sector público (Saldaña, 2014).

c) Banca Comercial: Son instituciones financieras cuyo fin es utilizar el dinero o conceder créditos al público a partir de los ahorros o depósitos de sus servidores. Tales como el Banco de Crédito BCP / Interbank/Banco Continental/ Scotiabank (Saldaña, 2014).

Sistema Financiero No Bancario

a) Financieras: Son aquellas instituciones que captan recursos del público. Se encarga de: Brindar asesoría de carácter financiero. Operar con valores mobiliarios. Facilita la colocación de primeras emisiones de valores. Por ejemplo: F EDYFICAR / F. CrediScotia.

b) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito: Son aquellas instituciones que captan recursos del público y donde sus integrantes son representantes del municipio. Se encarga de: Realizar operaciones de financiamiento, principalmente a las pequeñas y micro empresas de la localidad. Por ejemplo: Caja Trujillo / Caja Huancayo / Caja Piura.

c) Entidad de desarrollo a la Pequeña y Micro empresa (EDPYME) Son aquellas instituciones que se encargan de financiar preferentemente a las pequeñas y medianas empresas.

Por ejemplo: Credivisión / Proempresa.

d) Caja Municipal de Crédito Popular: Es aquella entidad financiera encargada de otorgar créditos pignoratícios (empeños) al público en general. Además, puede efectuar operaciones con diversas entidades municipales (Consejos y/o Municipio). Por ejemplo: Caja Metropolitana.

e) Cajas Rurales: Captan recursos del público y se encargan de financiar a las pequeñas, micro y medianas empresas del ámbito rural. Por ejemplo: Caja Señor de Luren / Caja Sipán S.A.

f) Cooperativas de Ahorro y Crédito: Está conformada por la asociación de personas con el fin de atender sus necesidades financieras, sociales y culturales de sus miembros. Por ejemplo: CREDICOOP / San Lorenzo.

g) Empresas especializadas: Instituciones financieras que sirven como agente de transferencia y registro de sus operaciones básicas. Por ejemplo: E. de Arrendamiento Financiero: Creasileasing / América Leasing S.A. E. Afianzadora: FOGAPI E. de Servicios Fiduciarios: FIDUPERÚ S.A. E. de Factoring: FACTORING TOTAL (Saldaña, 2014).

Otro Tipo de Financiamiento

a) Ahorros:

En muchas ocasiones las personas que desean abrir una MYPE, no siempre buscan financiarlas mediante préstamos, sino, también de forma personal, es decir con sus propios ahorros y así autofinanciarse por sí mismo (Tamayo, 2014).

b) Financiamiento Ilegal:

La otra parte de las personas que buscan financiar su empresa, buscan de modo ilegal que le otorguen el préstamo para financiar su empresa, siendo así una forma más fácil y menos tediosa documentaria para obtenerla, ya que así no obtendrían ningún contrato de forma legal (Tamayo, 2014).

PLAZOS DE FINANCIAMIENTO

Plazo de Financiamiento a corto plazo

✓ **Crédito por medio de la cuentas por pagar:**

Es aquella utilización por medio de las cuentas por pagar de la propia empresa, hablamos del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por pagar y del financiamiento de los inventarios como parte de las fuentes para recursos (Briceño, 2016).

✓ **Crédito por entidades bancarias:**

Es aquel financiamiento a corto plazo que generalmente las MYPES obtienen mediante entidades financieras (Briceño, 2016).

✓ **Línea de crédito:**

Es la disponibilidad de dinero en el banco mediante una cuenta bancaria, cuyo fin es el financiamiento de la misma por medio de un convenio y compromiso (Briceño, 2016).

✓ **Documentos comerciales:**

Son aquellos documentos no garantizados de las máximas empresas que requieren las entidades, bancos, financieras, las compañías de seguros, AFP.

✓ **Crédito por medio de las cuentas por cobrar:**

Se trata de la negociación de las cuentas por cobrar de empresa, es decir venderlas a un determinado agente de ventas, conjuntamente con un convenio negociado, cuyo objetivo es obtener los recursos económicos para invertir (Briceño, 2016).

✓ **Financiamiento de inventarios:**

En este punto, el financiamiento de inventarios requiere del inventario de la empresa como una garantía principal para obtener un préstamo; en el caso de que la empresa no pueda cumplir la deuda con éste, el acreedor tomara posesión del inventario como contrato de garantía que se realizó al inicio (Briceño, 2016).

Plazo de Financiamiento a largo plazo

✓ **Hipoteca:**

Se llama hipoteca aquello accionar donde una propiedad pasa hacer parte del préstamo con la finalidad de garantizar el préstamo obtenido; es decir cuando el deudor ofrece una propiedad a cambio del préstamo que requiere, siendo así la propiedad pasa a manos del acreedor (Financiamiento a largo Plazo, 2016).

✓ **Acciones:**

Financiamiento a largo plazo mediante las acciones, que es el aporte o participación como parte accionista de la empresa.

✓ **Bonos:**

Es aquel documento previamente autorizado, en la cual el deudor hace la promesa de cancelar la totalidad del dinero prestado en un tiempo o

fecha determinado e indicado en dicho documento, juntamente con los intereses del préstamo otorgado.

✓ **Arrendamiento Financiero:**

Es aquel documento donde se estipula la negociación entre el acreedor y el arrendatario, donde se le permite o establece el uso de los bienes en un determinado periodo según la cantidad mensual a pagar según las necesidades de quien lo solicite (Financiamiento a largo Plazo, 2016).

Teoría de la estructura financiera:

Weston y Copeland (1995), Definen a la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas.

Para expertos como (Damodaran, 1999), y (Mascareñas, 2004), la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras “es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento”. Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo (Domínguez, 2009).

(Mary A. Vera Colina, 2001) plantea que la forma como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera.

Otra definición de estructura de financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo (Domínguez, 2009).

2.2.2 TEORÍAS DE LA EMPRESA

2.2.2.1 Teorías de la Empresa

Según la Teoría de Coase (1937) señala que en la economía por lo menos hay cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de las empresas lucha por conseguir y conservar sus clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidos al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de la oferta y demanda. Es por ello que las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precios.

En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor.

Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

Los mercados de competencia monopolística son como lo indica su nombre industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación, en estas industrias es relativamente fácil entrar y salir del mercado.

Los mercados oligopólicos están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad (Cournot) o precio (Bertrand) dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

2.2.2.2 Clasificación de la Empresa

La Clasificación de una empresa, se clasifica de 4 formas; Según su actividad, según la propiedad, según el tamaño y de acuerdo al número de propietarios.

Según su Actividad o Sector

Sector Primario: Son todas las empresas que trabajan en base a recursos naturales y sirven de ayuda para que funcionen algunas industrias. Un ejemplo de

este tipo de empresa podrían ser las granjas avícolas, invernaderos haciendas de producción agrícola, entre otras. (Zamora, 2018, S/P)

Sector Secundario: Son todas las empresas encargadas de transformar los bienes o la materia prima en productos terminados mediante un proceso de creación. Un ejemplo de ello podrían ser las constructoras, fábricas de calzado, fábricas de muebles, etc. (Zamora, 2018, S/P)

Sector Terciario: Comprende las empresas comerciales y las de servicio, las comerciales con las que se encargan de comprar productos ya terminados. Un ejemplo de esto podrían ser farmacias, supermercados, librerías, etc. Y las de servicio, son las que propiamente prestan servicios que satisfagan las necesidades de la gente un ejemplo de ello puede ser una clínica, una universidad, una empresa de transporte, etc. (Zamora, 2018, S/P)

Según su Propiedad

Empresas Públicas: Son aquellas empresas en las cuales su capital principal está en manos del estado de turno, ejemplo de ellas pueden ser los colegios estatales, hospitales del estado, etc.

Empresas Privadas: Son aquellas empresas en las cuales su capital principal está en manos de una persona particular o jurídica, ejemplo de ellas puede ser un colegio particular, un supermercado etc.

Empresas Mixtas: Son aquellas empresas en las cuales su capital es administrado tanto por el sector público como por el sector privado, es decir la capital principal está en manos de ambos, un ejemplo de ello podría ser Petroperú.

Según su Tamaño

Microempresa: Este tipo de empresa no puede superar la cantidad de 10 trabajadores, son generalmente pequeñas empresas con capitales muy reducidos, en su mayoría los temas administrativos o legales son muy básicos.

Pequeña empresa: Son empresas independientes creadas únicamente para ser lucrativa y curiosamente no predominan en la industria a la cual pertenecen.

Mediana empresa: Este tipo de empresas son aquellas empresas que cuentan con cientos de empleados en algunos casos pueden tener hasta miles, cuentan con un orden sistemático y labores definidas.

Grandes Empresas: Son aquellas que manejan capitales millonarios con miles de trabajadores a su cargo. En su mayoría cuentan con instalaciones propias.

Según su número de propietarios:

Individuales: Son aquellas empresas constituidas por una persona jurídica, esto quiere decir que tiene un solo dueño legalmente.

Sociedades: Es aquella empresa creada con capital compartido de diferentes personas denominados socios. Legalmente la empresa pertenece a cada uno de ellos en el porcentaje que ellos designen. (Zamora, 2018, S/P)

2.2.2.3 Características de las estructuras de mercado

- ✓ Competencia perfecta
- ✓ Muchos compradores y vendedores.
- ✓ Producto estandarizado
- ✓ Información completa acerca de los precios de mercado
- ✓ Completa libertad para entrar y salir de la industria

Monopolio

- ✓ Una sola firma en la industria
- ✓ Producto único (no hay productos sustitutos)
- ✓ Control absoluto sobre la oferta dentro de un rango de precios.
- ✓ Entrada a la industria restringida por ley o prácticamente

imposible

Competencia Monopolística

- ✓ Gran número de firmas actuando independientemente
- ✓ Diferencias en el producto
- ✓ Control limitado sobre el precio del producto
- ✓ Relativamente fácil de entrar y salir de la industria

Oligopolio

- ✓ Relativamente pocos vendedores
- ✓ Productos estandarizados o diferenciados
- ✓ Control sobre el precio circunscrito a la interdependencia con las otras firmas
- ✓ Entrada a la industria relativamente difícil

Coase agrega que es interesante que estos mercados no tienen una teoría de la empresa. Es por ello que Coase (1937) hace una importante contribución a la teoría económica al subrayar la importancia de las organizaciones, pues con ello se deja de pensar en la empresa como una simple Caja Negra. Las organizaciones existen como las conocemos porque resulta costoso utilizar el mecanismo del mercado. Coase (1937) señala en su teoría de la empresa que la asignación de los factores de producción para diferentes usos esta regularmente determinada por el mecanismo de

precios. Fuera de la empresa, los movimientos de precios dirigen la producción mediante una serie de transacciones que se dan en el mercado. La empresa puede llevar a cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica. Por lo tanto el empresario o coordinadores quien dirige la producción a través de una organización jerárquica. Por lo tanto, la razón principal por la que es rentable establecer una empresa es por que existe un costo asociado a la utilización de mecanismos de precios.

Concluye que existen dos formas de asignación de recurso; el mecanismo de mercado regido por un sistema de precios que señala la escasez de los recursos y el mecanismo de la jerarquía, donde las decisiones de asignación son llevadas por el dueño, por el gerente o por el director de la empresa. Sin embargo los costos por usar en el mercado no son la única razón por la que existen las organizaciones, existen otros tipos como fallas de mercado. Estos son funcionamientos defectuosos del mecanismo de mercado que generan asignaciones de recursos no eficientes. Las principales fallas del mercado son: la información asimétrica, las externalidades, los mercados inexistentes, los rendimientos crecientes a escala y el poder de mercado.

2.2.3 Teorías de las MYPE

2.2.3.1 Teorías de la MYPE

Huamán (2009) afirma:

El Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el

proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. (S/P)

De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

Que es una MYPE:

Una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de las MYPE:

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a. Micro Empresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- b. Pequeña Empresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Tipología de las MYPE:

En base a estos factores, podemos elaborar una tipología de MYPE de tres estratos:

- a. MYPE de Acumulación

Las MYPEs de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

b. MYPE de Subsistencia

Las MYPEs de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

c. Nuevos Emprendimientos

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de Financiamiento

Financiamiento Pre Inversión (2011) Manifiesta que en términos generales, el financiamiento es un préstamo otorgado a un cliente a cambio de una promesa de

pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser de vuelta con monto adicional (tasa de interés), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Ucha, 2009).

2.3.2 Definición de Micro y Pequeñas Empresas (MYPE)

Ministerio del Trabajo (2013) Aclara que las micro y pequeñas empresas (MYPES) es una pequeña empresa de producción, comercio o prestación de servicios.

Agregan que las MYPE es la unidad económica que se encuentra constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma societaria (Ley General de Sociedades) cuyo objetivo es desarrollar actividades de extracción, transformación, producción de bienes o prestación de servicios.

Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE.

Referencia: Artículo 1° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Por otro lado (Aspilcueta Rivera, 2012) considera que las características generales en cuanto al comercio y a la administración de las MYPE son las siguientes:

- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.
- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.

Esto hace referencia a: artículo 4º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

Esta ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos; y, otras políticas que

impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

2.3.3 Definición del Sector Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo o cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. (SCIÁN, 2002). (S.P)

III. HIPÓTESIS

En la presente investigación no habrá hipótesis debido a que la investigación será, de tipo cualitativo, de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico documental y de caso y de nivel descriptivo.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación será no experimental - descriptivo - bibliográfico - documental y de caso. Será no experimental ya que no se manipulará la variable; descriptivo porque solo se limitará a describir las características de la variable; bibliográfico porque los resultados de los objetivos de la investigación serán conseguidos a través de la revisión bibliográfica pertinente; documental debido a que se revisará algunos documentos pertinentes y será de caso porque solo se investigará a una sola empresa.

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

Dado que la investigación fue descriptiva, bibliográfica-documental y de caso no habrá población.

4.2.2 Muestra

Dado que la investigación fue descriptiva, bibliográfica-documental y de caso no habrá muestra.

4.3 Definición y Operacionalización de las Variables e Indicadores

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL		INDICADORES
		DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	
Financiamiento	El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.	Fuentes de Financiamiento	Interno Externo	¿?
		Sistema de Financiamiento	Sistema Bancario Sistema no Bancario Formal Sistema no Bancario Informal	¿?
		Costo de Financiamiento	Tasa de Interés	¿?
		Plazo de Financiamiento	Corto Plazo Mediano Plazo Largo Plazo	¿?
		Facilidades del Financiamiento	Sistema Bancario Sistema no Bancario Sistema no Bancario Formal Sistema no Bancario Informal	¿?
		Usos del Financiamiento	Activo Corriente Activo No Corriente Otros	¿?

Fuente: Elaboración propia

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó:

Revisión bibliográfica (objetivo específico 1); entrevista a profundidad (objetivo específico 2) y análisis comparativo (objetivo específico 3).

4.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó:

Fichas bibliográficas (objetivo específico 1); un cuestionario de preguntas pertinentes cerradas (objetivo específico 2) y los cuadros 01 y 02 de la investigación (objetivo específico 3).

4.5 Plan de Análisis

- ✓ Para cumplir con el objetivo específico 1 se hizo una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros.
- ✓ Para cumplir con el objetivo específico 2 se utilizó el cuestionario elaborado en base a preguntas cerradas, relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente del caso.
- ✓ Para cumplir con el objetivo específico 3 se hizo un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

4.6 Matriz de Consistencia

Ver Anexo 02

4.7 Principios Éticos

La investigación fue diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado de Contabilidad, siguiendo la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética, con la finalidad de proponer alternativas de mejora en el financiamiento de las MYPE para la buena gestión de la empresa “Hermanos Ventura SRL”.

1. Integridad

El principio de integridad consiste en que el Contador Público debe mantener intacta su integridad moral en el ejercicio profesional. Esperando rectitud, probidad, honestidad, dignidad y sinceridad en toda circunstancia.

2. Objetividad

Para el Contador Público, el principio de objetividad representa imparcialidad, desinterés y actuación sin prejuicios en todos los asuntos que corresponden al campo de su actuación profesional.

3. Competencia profesional y cuidado profesional

Consiste en la capacidad y habilidad que debe poseer el contador público y sus asociados o colaboradores, para que los

servicios comprometidos se realicen en forma eficaz y satisfactoriamente obligado a actualizar los conocimientos necesarios para su actuación profesional y especialmente aquellos requeridos para el bien común y los imperativos de progreso social y económico.

4. Responsabilidad

La responsabilidad, como principio de ética profesional, comprende cada una de las normas de ética y reglas de conducta del Contador Público, es conveniente y justificada su mención debido a que expresa como principio para todos los niveles de la actividad contable.

5. Confidencialidad

El Contador Público tiene la obligación de guardar el secreto profesional, no revelando por ningún motivo los hechos o circunstancias en el cual tenga conocimiento durante el curso de la presentación de sus servicios profesionales, a menos que exista la obligación o el derecho legal o profesional para hacerlo.

6. Comportamiento profesional

Este principio consiste en que el Contador Público deberá abstenerse de realizar actos que afecten negativamente la reputación de la profesión. Para ello debe tener siempre presente que la sinceridad, buena fe y lealtad para con sus colegas, son las condiciones básicas para el ejercicio libre y honesto de la profesión y para la convivencia pacífica, amistosa y cordial de sus

miembros; así como también para con sus clientes, con terceros y público en general.

V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al Objetivo Especifico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2018.

CUADRO 01

AUTOR	RESULTADOS
Barranzuela (2013)	Manifiesta que el tipo de financiamiento para el capital de las MYPEs del sector comercio en el rubro de calzado es a través de entidades financieras no bancarias, habiendo recibido el crédito solicitado, del cual el 60% se invirtió en mercaderías y el 80% no está de acuerdo con las tasas de interés.
Taricuarima (2014)	Manifiesta que: El 60% (12) de las microempresas no han iniciado sus actividades con financiamiento propio y por ende tuvieron que recurrir a otros medio para poder solventarse; el 90% (18) recurrieron a alguna entidad financiera para obtener algún crédito. El 50% (10) señalaron que fue CrediScotia y Caja Arequipa quienes entregaron el crédito. El

80 % (16) de las microempresas obtuvo el crédito a largo plazo. El 65% (13) de las microempresas señaló que no les solicitaron mucha documentación para poder adquirir el préstamo, sin embargo por ello recibieron altas tasas de intereses. El 40% (8) de las microempresas afirmaron que le entregaron un monto máximo de crédito de S/. 50,000.00 y otros 40% (8) de 60,000 y 85,000.00 respectivamente. El 80% (16) de las microempresas invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo. El 50% (10) de las microempresas pagó una tasa de interés por el préstamo solicitado, de 32% dada por Caja Arequipa y un 35% por parte de MiBanco. El 50% hicieron prepagos a su crédito para disminuir los intereses generados por el préstamo.

Hernandez (2014) Manifiesta respecto al financiamiento: El 91% su financiamiento que obtuvieron fue de las entidades bancarias, el 58% que recibieron créditos en los años 2013 y 2014 lo invirtieron en capital de trabajo, el 34% mejoramiento de local.

Mori (2013) Manifiesta referente al financiamiento: 20 de las 32 empresas estudiadas recibieron financiamiento de terceros para llevar adelante su negocio, el 95% de los mismos acudieron a instituciones no bancarias; el 75% del crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo.

Pastor (2013) Manifiesta referente al financiamiento: El 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en

compra de mercaderías.

Flores
(2014)

Manifiesta referente al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% expresan haber recibido algún tipo de asesoramiento por parte de su analista de crédito, el 100% de los encuestados obtuvieron el tipo de crédito comercial, y el 68% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en la compra de mercaderías.

5.1.2 Respecto al Objetivo Especifico 2: Describir las características del financiamiento de la empresa “Hermanos Ventura SRL” de Chimbote, 2018.

CUADRO 02

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

Cuestionario aplicado al dueño, gerente o representante legal de la MYPE del ámbito de estudio

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “**Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. Caso Empresa Hermanos Ventura SRL-Viale Rubro compra y venta de calzado, 2018**”

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a): Samanez López Joau Otniel

Fecha:/...../.....

I. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MYPES

- 1.1 La Mype es formal: a) Sí (x) b) No ()
- 1.2 Cual es el objetivo de su empresa:
- a) Maximizar ganancias (x)
 - b) Dar empleo a la familia ()
 - c) Generar ingresos para la familia
 - d) Otros:

II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

2.1 Cómo financia su empresa

- a) Con financiamiento propio: a) Si () b) No ()
- b) Con financiamiento de terceros: a) Si (x) b) No () c) Otros:.....
- b) Obtuvo dificultades para obtener crédito : a) Si (x) b) no()

2.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades solicito financiamiento:

- a) Prestamistas ()
- b) Entidades bancarias: (nombre de le entidad) Banco BCP
- c) Entidades no bancarias (nombre de la entidad)

2.3 Que tasa interés paga por el crédito o préstamo: 25 % anual

2.4 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

- a) Las entidades bancarias (x) b) Entidades no bancarias () c) prestamistas ()

2.5 La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado: a) Si (x) b) No ()

2.6 El crédito obtenido fue de: corto plazo () largo plazo (x)

2.7 En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito 1 vez

2.8 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:

- a) Capital de trabajo (x) b) Mejora del local ()
- c) Activo fijo () d) Programa de capacitación () e)Otro:

5.1.3 Respecto al Objetivo Especifico 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 “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018.

CUADRO 03

Elemento de Comparación.	Resultado Objetivo N° 1	Resultado Objetivo N° 2	Resultado Objetivo N° 3
FINANCIAMIENTO	Afirmaron en su mayoría que las empresas estudiadas obtuvieron financiamiento ya sea por terceros (SISTEMA BANCARIO Y SISTEMA NO BANCARIO) como por ejemplo las entidades crediScotia, mi banco y las cajas municipales. Por otro lado las empresas mantuvieron financiamiento propio afirmaron que es una forma de crecimiento seguro y sostenible con menores riesgos ante perdidas por factores externos.	La empresa HERMANOS VENTURA SRL, afirmó haber obtenido financiamiento de una entidad del sistema financiero bancario, también menciono que tuvo dificultad al momento de obtener por primera vez el financiamiento por ser una MYPE y no contar con algunos de los requisitos que la entidad financiera requería.	Si Coinciden.
DESTINO DEL	Afirma que en gran mayoría las empresas estudiadas	La empresa HERMANOS	

FINANCIAMIENTO	destinaron principalmente el financiamiento en la compra de mercaderías, capital de trabajo y mejoramiento de local.	VENTURA SRL, afirmo que el destino del financiamiento adquirido fue destinado principalmente para la compra del giro del negocio que son la mercadería (capital de trabajo).	Si Coinciden.
LOGROS DEL FINANCIAMIENTO	Afirman en su totalidad que el financiamiento adquirido fue de gran apoyo para las MYPE, ya que lograron satisfacer sus necesidades frente al mercado, cumplieron sus objetivos y metas propuestas tales como: mejoramiento de su local, capital de trabajo.	La empresa HERMANOS VENTURA SRL, mencionó que con el financiamiento adquirido logró: comprar mercaderías, pago de deudas de corto y mediano plazo.	Si Coinciden.

Fuente: Elaboración propia en base a la comparación de lo que dice la empresa y lo que dicen los autores.

5.2 Analisis de Resultados

5.2.1 Con Respecto al Objetivo Especifico 1:

Barranzuela (2013), Taricuarima (2017) y Mori (2013). Establecen que el financiamiento mas utilizado por las micro y pequeñas empresas a sido de forma legal, por instituciones del sistema no bancario.

Estos resultados coinciden con los que se establecen en las bases teóricas de Sistema de financiamiento.

Hernandez (2014), Flores (2014) y Pastor (2013). Establecen que el financiamiento más utilizado por las micro y pequeñas empresas es dado por financiamiento de entidades del sistema bancario.

Estos resultados coinciden con los que establecen en las bases teóricas de Sistema de Financiamiento.

5.2.2 Con Respecto al Objetivo Especifico 2:

Del cuestionario aplicado al Administrador de la empresa Hermanos Ventura SRL se obtuvo como resultado que el financiamiento utilizado es mediante el Sistema Financiero Bancario para cubrir las necesidades del negocio, y por lo consiguiente este financiamiento fue a largo plazo (18 meses), incluyendo una tasa del 25% anual, porque ha entendido el administrador que es importante el financiamiento para iniciar cualquier emprendimiento e invertir en el capital de trabajo cuando existe una oportunidad y no se tiene los medios económicos para aprovecharlo.

5.2.3 Con Respecto al Objetivo Especifico 3:

Del análisis comparativo respecto al objetivo 1 y 2 de la investigación de los autores y con el caso en estudio, llegamos a la conclusión que coinciden con los resultados: Respecto al financiamiento la empresa Hermanos Ventura SRL, obtuvo financiamiento de entidades del sistema financiero bancario, para la compra de mercaderías. Así como la

inclinación a un financiamiento a largo plazo. Tal y como lo mencionan los autores **Hernandez (2014), Flores (2014) y Pastor (2013).**

Cuadro: Objetivo Especifico 3

ASPECTO DE COMPARACIÓN	RESULTADO OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADO OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
FINANCIAMIENTO	<p>Hernandez (2014), Flores (2014) y Pastor (2013). Establecen que el financiamiento mas utilizado por las micro y pequeñas empresas a sido de forma legal por el Sistema Financiero Bancario.</p>	<p>En la empresa Hermanos Ventura SRL a través del cuestionario damos como resultado que su financiamiento más utilizado es dado por el Sistema Financiero Bancario para cubrir las necesidades del negocio, porque ha entendido que es importante el financiamiento para iniciar cualquier emprendimiento, invertir en capital de trabajo o cuando existe una</p>	SI COINCIDE

		oportunidad y no se tiene los medios económicos para aprovecharlo	
FINANCIAMIENTO	Barranzuela (2013), Taricuarima (2017) y Mori (2013). Establecen que el financiamiento mas utilizado por las micro y pequeñas empresas a sido de forma legal, por instituciones del sistema no bancario.	En la empresa Hermanos Ventura SRL a través del cuestionario damos como resultado que su financiamiento más utilizado es dado por el Sistema Financiero Bancario.	NO COINCIDE

VI. CONCLUSIONES

6.1 Con Respecto al Objetivo Especifico 1:

Revisando la literatura pertinente se a encontrado los siguientes antecedentes a nivel Nacionales, Regionales, locales, en la cual cada autor nos habla sobre el financiamiento de las empresas según su nivel de antecedentes.

Llegamos a la conclusion de que las micro y pequeñas empresas la mayoría de ellas llegan a realizar su financiamiento con un Sistema Bancario y un Sitema no Bancario legal, la cual obtienen una forma de pago largo plazo o corto plazo. En este tipo de sistema bancario formal, las empresas que optan por este sistema tienden a presentar a algun documento de valor que sirva de garantía para el banco prestante como un modo de compromiso entre el prestamista y prestatario con la finalidad de pagar el prestamo otorgado.

Es por eso que muchas veces el 60% de las micro empresas tienen a acoger el modo mas formal de obtener su financiamiento, que es el sistema bancario o sistema no bancario, mientras el 30% obtienen financiamiento de recursos propios y el 10 % obtienen financiamiento de forma ilegal por medio de usureros.

6.2 Con Respecto al Objetivo Especifico 2:

Revisando los resultados del cuestionario aplicado a la empresa Hermanos Ventura SRL, llegamos a la conclusion que la empresa se financia con prestamo de entidades bancarias para satisfacer las necesidades de la empresa como por ejemplo comprar mercaderias.

6.3 Con Respecto al Objetivo Especifico 3:

Revisando los resultados de comparación damos como conclusión que la teoría de los antecedentes de diferentes autores coincide con nuestra investigación en el tema de financiamiento ya que las MYPE son financiadas con recursos del Sistema Bancario o el Sistema no Bancario.

6.4 Conclusión General

Al haber concluido y analizado las investigaciones realizadas en el Perú, incluyendo la investigación de la empresa Hermanos Ventura SRL, se concluye lo siguiente: Que el financiamiento es de vital importancia para que las MYPE puedan desarrollarse empresarialmente y expandirse, aun así todas las investigaciones indican que dentro de los obstáculos de adquirir financiamiento, uno de ellos es la tasa de interés activa, además de los requisitos que piden las distintas entidades financieras. Por último la investigación concluye que las MYPE están en la etapa de lograr el bienestar económico para satisfacer sus necesidades económicas.

Aspectos Complementarios

Referencias Bibliográficas:

- Aspilcueta Rivera, J. (23 de julio de 2012). Monografias.com. Recuperado el 23 de julio de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- Hilario, R. (2017). Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.comercio.com>
- Instituto Pacifico. (2014). Actualidad Empresarial. Recuperado el 23 de Mayo de 2018, de http://aempresarial.com/web/libro_online/archivos/2011-02-14-mypes_11.pdf
- Lourffat, E. (22 de agosto de 2008). Recuperado el junio de 2017, de <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>
- Mendevil, J. (noviembre de 2016). Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- Peres, L., & Campillo, F. (2017). Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- Saldaña, G. (12 de noviembre de 2014). Prezi. Recuperado el 23 de julio de 2017, de <https://prezi.com/jugg6wyrupi/clasificacion-del-sistema-financiero-peruano/>
- Sistema Nacional de capacitación para las Mype peruanas. (diciembre de 2015). Recuperado el 20 de junio de 2017, de <http://www.esan.edu.pe/paginas/publicaciones/libros/gerenciadesarrollo/capacitacion-mype/>.
- Ucha, F. (26 de octubre de 2009). Financiamiento. Recuperado el 23 de julio de 2017, de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- Bernabe, M. (2014). El financiamiento y su influencia en la producción de las pequeñas empresas 2014 – 2015. (versión adobe digital editions). Recuperado de: http://www.academia.ed/14669083/Tesis_de_financiamiento_
- Trujillo M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de Provincia de Arequipa, periodo 2015. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa, 2010. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000021682>
- Pastor C. (2013), “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000027795>
- Briceño A. (2016). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Financiamiento a largo Plazo (2016). Fuentes de financiamiento empresarial a largo plazo, recuperado de:
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/fuentes-de-financiamiento-empresarial-a-largo-plazo/>
- Dominguez I. (2009). Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales, Recuperado de:
<https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>
- Ministerio del Trabajo (2013). Micro y pequeñas Empresas, Recuperado de :
http://aempresarial.com/web/libro_online/archivos/2011-02-14-mypes_11.pdf
- Aguilar M. (2014) El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno, un análisis empírico de la demanda de créditos setiembre 2004. Disponible en:
<http://cies.org.pe/files/active/0/pbc0313.pdf>

Taricuarima, A. (2017) Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio – Rubro Compra y Venta de Calzados de Dama en el Distrito de Callería, 2017. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044873>

Flores, L. (2014) Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio – Rubro Compra y Venta de Calzado del Distrito de Chimbote-Periodo 2010-2011. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034248>

Hernandez, V. (2014) Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las mypes rubro ropa, en la provincia de Pomabamba, Ancash, período 2014. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044270>

Mori, E. (2013) Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Bazar del Mercado Central de Huaraz-Ancash, 2011. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000032260>

Vaca, J. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las MYPES para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan (Tesis doctoral). Universidad Politécnica de Valencia. Valencia. España.

Barranzuela, C. (2013). *Caracterización del financiamiento ,capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro calzado en la ciudad de Piura, periodo 2011*. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034577>

Zamora, S. (2018) Clasificación de una Empresa. Recuperado de:

<https://izamorar.com/clasificacion-de-una-empresa/>

Huaman, J. (2009) Las MYPE en el Peru. Recuperado de:

<https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

Anexos

Anexo 01: Cronograma de Actividades

N	ACTIVIDADES	Meses	Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
		Semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Conociendo la variable	4	■	■	■	■												
2	Identificación de problema	4	■	■	■	■												
3	Informe final de taller de investigación	14		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4	Elaboración del informe final de taller de investigación			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Planeamiento de la investigación	3				■	■	■										
6	Planteamiento del problema	2				■	■											
7	Caracterización del problema	1				■												
8	Formulación del problema	1					■											
9	Definición de los Objetivos (G y E)	1						■										
10	Justificación e importancia	1						■										
11	Marco Teórico y Conceptual	3							■	■	■							
12	Búsqueda de antecedentes	1							■									
13	Investigación de teorías	1								■								
14	Definiciones conceptuales	1									■							
15	Metodología de la investigación	1										■						
16	Tipo y nivel de	1											■					

	investigación																	
17	Diseño de la investigación	1																
18	Población y muestra	1																
19	Técnicas e instrumentos	1																
20	Plan de análisis	1																
21	Referencias	1																
22	Anexos	1																
23	Mejora y arreglo	4																
24	Envío Final del informe final de taller de investigación																	

Anexo 02: Matriz de Consistencia

Título del proyecto	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables del proyecto
Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa “HERMANOS VENTURA SRL” – Chimbote, 2018.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “HERMANOS VENTURA SRL” Chimbote, 2018?	Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018.	<p>Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2018.</p> <p>Describir las características del financiamiento de la empresa “HERMANOS VENTURA SRL” de Chimbote, 2018.</p> <p>Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “HERMANOS VENTURA SRL”</p>	<p>- Financiamiento</p> <p>- MYPE</p> <p>-Comercio</p>

de Chimbote, 2018.

Anexo 03: Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. Caso Zapatería Viale Rubro compra y venta de calzado, 2018”

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a): Samanez López Joau Otniel

Fecha: 08/06/18

I. DATOS INFORMATIVOS DE LAS MYPES

- 1.1 La MYPE es formal: a) Sí (X) b) No ()
1.2 Cual es el objetivo de su empresa:
a) Maximizar ganancias (X)
b) Dar empleo a la familia ()

II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

2.1 Cómo financia su empresa

- a) Con financiamiento propio: a) Sí (X) b) No ()
b) Con financiamiento de terceros: a) Sí (X) b) No () c) Otros:.....
d) Obtuvo dificultades para obtener crédito : a) Sí (X) b) ()

2.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades solicito financiamiento:

- a) Prestamistas () b) Entidades Bancarias: (BANCO BCP) c) Entidades no Bancarias ()

2.3 Que tasa interés paga por el crédito o préstamo: 25% Anual

2.4 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

- a) Las entidades bancarias (X) b) Entidades no bancarias () c) prestamistas ()

2.5 La entidad financiera le otorgo el crédito solicitado: a) Sí (X) b) No ()

2.6 El crédito obtenido fue de: corto plazo () largo plazo (X)

2.7 En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito 1 VEZ

2.8 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo usted:

- a) Capital de trabajo (X) b) Mejora del local () c) Activo fijo () d) Programa de capacitación ()
e) Otro: