



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN EL  
CRECIMIENTO DE LAS PYMES CASO EMPRESA HAPSSA  
HIERBAS AROMATICAS DE SIHUAS PACHACHIN S. A.  
PERIODO 2013”**

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

**AUTOR:**

**Bach. JAVIER CASTILLO VILLANUEVA**

**ASESOR:**

**Dr. CPCC. YURI GAGARIN GONZALES RENTERÍA**

**CHIMBOTE – PERU**

**2014**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN EL  
CRECIMIENTO DE LAS PYMES CASO EMPRESA HAPSSA  
HIERBAS AROMATICAS DE SIHUAS PACHACHIN S. A.  
PERIODO 2013”**

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

**AUTOR:**

**Bach. JAVIER CASTILLO VILLANUEVA**

**ASESOR:**

**Dr. CPCC. YURI GAGARIN GONZALES RENTERÍA**

**CHIMBOTE – PERU  
2014**

## **HOJA DEL JURADO EVALUADOR**

---

Dr. CPCC Ezequiel Eusebio Lara  
Presidente

---

Dr. CPCC Luis Torres García  
Secretario

---

Mg. CPCC Patricia Osorio Pascacio  
Miembro

## AGRADECIMIENTO

A Dios, por guiar mi camino y poder culminar mi carrera universitaria.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

Al Dr. CPCC. Yuri Gagarin Gonzales Rentería, por su rectitud en su profesión como docente y por sus consejos que me ayudaron a formarme como persona e investigador.

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mi madre Martha, por su amor, dedicación y apoyo constante en mi formación personal y profesional, en el cumplimiento de mis objetivos, a ella le debo lo que soy y lo que algún día llegaré a ser.

A mis hermanas y hermanos, por su comprensión y apoyo en todo momento.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general Identificar y describir la importancia del financiamiento en el crecimiento de las Pymes de la ciudad de Sihuas, Caso Hapssa Hierbas aromáticas Pachachin S. A. el Periodo 2013. La investigación fue descriptiva, para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas. El principal resultado es: En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación del 70% de las MYPES puedan realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos. La principal conclusión es: La importancia del financiamiento de las Mypes en el Perú radica en que estas empresas puedan realizar inversiones y solicitar créditos, El 100% de las Mypes necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento pasa a ser una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa, en este caso de Hapssa hierbas aromáticas Sihuas, Pachachin S.A. puesto que de no obtener financiamiento esta solo se dedicaría a subsistir y mas no a generar o satisfacer las necesidades del mercado.

**Palabras clave:** Administrativos, Control Interno, Financiamiento, Económicos y Servicios.

## **ABSTRACT**

The research was overall objective Identify and describe the importance of funding the growth of SMEs city Sihuas, Case Hapssa herbs Pachachin SA Period 2013 The research was descriptive, for information gathering bibliographic records used. The main result is: In Peru there is a lack of a credit culture that results in the limitation of 70% of MSEs can make increased investments and to access national and international markets, adding to this the almost complete absence technology and little knowledge to implement them. The main conclusion is: The importance of financing of MSEs in Peru is that these companies can invest and borrow, 100% of MSEs financing needs if you want to be competitive in the market in this way financing passes be an essential tool for performance, operation and growth of the company, in this case Hapssa Sihuas herbs, Pachachin SA since you do not get funding this would be devoted to just survive and not generate more or meet market needs.

Keywords: Administrative, Internal Control, Finance, Economic and Services.

## CONTENIDO

Contra caratula .....	ii
Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
Hoja de agradecimiento.....	iv
Hoja de dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>5</b>
<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>15</b>
III.1. Tipo y Nivel de la Investigación.....	15
III.2. Diseño de la investigación.....	15
III.3. El Universo o Población.....	15
III.4. Plan de Análisis.....	16
III.5. Técnicas e instrumentos.....	16
<b>IV. RESULTADOS.....</b>	<b>18</b>
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>23</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>24</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>27</b>



## I. INTRODUCCIÓN

La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (Mypes) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar, es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultad para conseguir dinero (**Lira 2009**).

**Liendo & Martínez (1998)**, Problemas financieros, uno de los principales inconvenientes que manifiesta este sector es la escasez de capital al inicio y durante el desarrollo de su actividad. La mayor parte de los créditos disponibles en plaza no se adecuan a sus necesidades específicas, ya que normalmente los plazos de devolución que se ofrecen son demasiado cortos, prácticamente no existen períodos de gracia y los que hay son breves, las tasas de interés son elevadas y las garantías exigidas no guardan relación con las posibilidades de los beneficiarios.

**Ramos (2005-2006)**. Las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial, en su mayor parte proviene de ahorros propios. La estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escogen productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial para los cuales el tiempo de ejecución es corto y que produzcan en el menor tiempo posible los beneficios necesarios para mantener la producción y esto último depende de la demanda inmediata de los productos fabricados”.

En el contexto del mundo globalizado y competitivo, los empresarios enfocan sus objetivos a la mejora y perfeccionamiento de sus competencias, tanto técnicas como de gestión, siendo estos elementos claves para el éxito de los negocios.

El sector nacional de muebles de madera está conformado por una industria de tradición familiar, cuyo estilo predominante es el artesanal.

En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las empresas en el país.

**Club planeta (2010).** En el Perú las MYPEs son en su mayor porcentaje unidades empresariales de sobrevivencia, el Gobierno si bien declara interés por apoyar este sector no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos, que beneficien realmente a las MYPEs. Se pueden identificar con nitidez formas organizativas predominantes, denominadas micros y pequeñas empresas que conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPEs; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPEs es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional .

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

**Santos (2001)** Manifestó que las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Mypes afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, restricción de mercado,

estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos de gestión y producción) sólo así tendremos empresas más competitivas que contribuyan con el desarrollo del país. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las empresas en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas empresas acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

**Alfaro (2007)** En los últimos años se ha incrementado el consumo de hierbas aromáticas y medicinales para la alimentación y curación de dolencias, físicas y mentales. El Perú tiene eco regiones únicas y una gran diversidad de pisos ecológicos que ha permitido a través de milenios, el cultivo de numerosas especies nativas y otras que han crecido en forma silvestre, con una alta variabilidad genética, clasificadas como plantas medicinales y productos naturales. De este grupo, algo más de 1500 especies son usadas tradicionalmente para el cuidado de la salud.

**Hapssa (2014)** Es una empresa peruana creada el 04 de Agosto del 2004, ubicada en la Provincia de Sihuas Región de Ancash, Perú, dedicada a la producción, comercialización y promoción del consumo de hierbas aromáticas orgánicas deshidratadas que sirven como materia prima para la industria alimentaria, farmacéutica, perfumería, licores, y a la fabricación de productos con marca propia para ser utilizados directamente por el consumidor final.

Nuestras ventas están representadas principalmente por la exportación directa a países como Suiza, USA entre otros, asimismo comercializamos en el mercado nacional nuestros productos terminados.

En HAPSSA procesamos hierbas aromáticas orgánicas como tomillo, orégano, romero, anís, cedrón, menta, ajedrea, y hierbas nativas de la zona que son seleccionadas bajo estrictos controles de calidad desde la siembra hasta su producción final en la planta de acopio.

Somos representantes de la Asociación de Productores Ecológicos de Plantas Aromáticas de Sihuas (APEPA). Que reúne a 35 productores de hierbas aromáticas.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuál es la importancia del financiamiento en el crecimiento de las Mypes caso Hapssa hierbas aromáticas de Sihuas, Pachachin periodo 2013? Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar y describir la importancia del financiamiento en el crecimiento de las Mypes de la ciudad de Sihuas, caso Hapssa hierbas aromáticas Pachachin S. A. el Periodo 2013. Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos: Identificar y describir la importancia del financiamiento en las pymes de la ciudad de Sihuas en el periodo 2013 - Identificar y describir la importancia de financiamiento en el crecimiento de la empresa Hapssa hierbas aromáticas Sihuas, Pachachin S.A. en el periodo 2013. Finalmente este trabajo de investigación se justifica porque servirá para formalizar un análisis de las características del financiamiento y su importancia en el crecimiento de las Mypes caso Hapssa hierbas aromáticas Sihuas, Pachachin periodo 2013, para que así permita a los pequeños empresarios puedan tener el conocimiento de la manera que ellos pueden beneficiarse si obtienen financiación y cuáles serán sus beneficios si obtienen algún préstamo a largo plazo, también que sirva esta investigación como referencia para próximo trabajo.

Finalmente los resultados de esta investigación, servirán como antecedente para posteriores trabajos de investigación de naturaleza similar o a fin.

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

### 2.1 ANTECEDENTES

**Márquez (2003)** en su trabajo de investigación “EL FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA” llegó a las siguientes conclusiones:

- La estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las pequeñas empresas, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional.
- Las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las pequeñas empresas, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa, por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

**Reyna (2008)**, en un estudio sobre LA INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO ESTACIONES DE SERVICIO DE COMBUSTIBLE EN EL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE, llegó a las siguientes conclusiones:

- La edad promedio de los conductores de las micros y pequeñas empresas fue de 50 años; el 100% de ellos es de sexo masculino; el 33,3% tienen estudios superiores; el monto promedio del microcrédito recibido fue de S/. 24 111.
- Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector bancario con el 100%, puntualizando que, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55,6%) y el Banco Continental 4 veces (44,4%).

- En relación al destino del crédito financiero, el 66,7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33,3% para activos fijos. Así mismo, el 100% de las Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. En lo que se refiere a la capacitación, el 66,7% sí recibió capacitación y el 33,3% no.
- Finalmente, los tipos de cursos de capacitación fueron: recursos humanos 66,7%, marketing 55,6% y seguridad 55,6%.

**Santiago (2004)**, en su tesis denominada “ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL QUE ENFRENTAN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS RESPECTO AL ACCESO A FINANCIAMIENTO”. Llegando siguiente conclusión. Que la reinversión de utilidades es la opción más utilizada por las micros y pequeñas empresas para obtener recursos, lo cual, limita su crecimiento ya que no solicita crédito.

**Inga (2006)**, en un estudio sobre “EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DISTRITO DE TRUJILLO DE LA REGIÓN LA LIBERTAD”. Llegó a las siguientes conclusiones:

- Las Mypes del distrito de Trujillo de la Región La Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.
- El crédito MYPE representaba, al 30 de junio del 2004, el 22,5 por ciento (S/. 212,9 millones) del crédito total otorgado al sector privado. El 94,9 por ciento del crédito proviene de las entidades formales, principalmente de la Caja Trujillo, que provee el 49,1 por ciento del financiamiento total. Las Ed pymes, entidades especializadas en el crédito MYPE, canalizan el 9,9 por ciento del financiamiento.

**PACHAS (2000)**, en su tesis denominada PRÉSTAMOS CAROS A LAS PYMES; LE RESTAN COMPETITIVIDAD que llega a las siguientes conclusiones:

- Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las PYMES, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y microempresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado (TAMN 20- 22%) y superior al 100% (por adicionar gastos operativos, comisiones, seguros), cobradas por la microfinancieras conformada por las cajas municipales – CMCP (135.98%), cajas rurales – CRAC (90.12%) y MPYME (98.70%), banco de consumo (186.80%) y ONG(112.91%); aun cuando estas disminuyen sus tasas compensatorias al 151.1179.59% (SBS – Feb. 2004), resultan inviables si se quiere impulsar su crecimiento, siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.
- Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYMES, para fortalecer su importancia aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas debido a que el 75% de los pequeños y microempresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la comisión PYME del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES.
- El deterioro patrimonial de las PYMES se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las PMYPES lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las microfinancieras y ONGs.
- Debe encararse la problemática de las Pymes, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las pymes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de

mercado. Asimismo la aplicación de una política de estado a partir de una redefinición del rol y misión de un ministerio (por ej. Trabajo o Producción) en el marco de la Reforma del Estado, que se orienta a revertir el grave nivel de información.

**Gonzales, (2009)** Tesis Titulado: "IMPORTANCIA DE FACILITAR EL ACCESO DE FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES". Tiene las siguientes conclusiones:

- El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPES.
- En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación de las MYPES para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.

**Chunga (2010)** Tesis titulada: "LAS MYPES Y LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN"; arriba a la siguiente conclusión: La problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa, debido a que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital. Como se menciona en los párrafos anteriores las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.

**Aguilar (2004)** Tesis titulado: EL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUNO .concluye: El financiamiento de las Mypes acarrea diversos problemas como los numerosos requisitos, entre otros como: "Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de



pago de las unidades empresariales, que están representados por el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente.

**Talledo (2011)** en su tesis titulada: ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO CREDITICIO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE LA UNIÓN concluye lo siguiente: Existe un gran número de comerciantes que actualmente tienen deudas, su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales dado que le es más fácil y rápido obtener un crédito sin importarles las altas tasas de interés a las que están sujetos dichos créditos, en segundo motivo por el cual prestan de estas fuentes es porque no son sujetas de crédito dado que están mal calificados en las centrales de Riesgo, es decir, por tener antecedentes crediticios negativos.

**Gomero (2003)** En su tesis PARTICIPACIÓN DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES TEXTILES EN LIMA METROPOLITANA DE 1990 AL 2000 obtuvo las siguientes conclusiones:

- Las PYMES, han ganado y acumulado fortalezas en el mercado, a base de iniciativa e ingenio empresarial, por eso se les conoce como micro emprendedores, pero este esfuerzo ha estado lejos de ser complementados, por organizaciones, como los intermediarios financieros, especialmente los bancos, quienes los han considerado como marginal en su cartera de colocaciones, basando este hecho en el argumento del riesgo y el costo.
- No solo de los intermediarios financieros, los microempresarios no han recibido el apoyo estratégico, sino también este grado de exclusión se extendió a las entidades del Estado, como es el caso de PROMPERU o PROMPEX, que justamente tienen por función promover externamente a las empresas nacionales; para demostrar lo afirmado sólo basta ver las estadísticas de exportación, que en el caso del sector textil y de confecciones, se encuentran concentradas en un minoritario grupo de grandes empresas; no llegando así los beneficios de la globalización a las PYMES.

- Pero a pesar de todas estas limitaciones las PYMES, como las que se ubican en el sector textil y de confecciones han podido abrirse un espacio importante en el mercado y que está en constante crecimiento, y que es lo más importante, por sus grado de fortaleza, aun no explotada en su verdadera magnitud, se han convertido en una opción de desarrollo económico.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

### **TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO**

#### **LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA**

**Durand (1952)** La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

**Modigliani Y Miller (1958)** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

**Brealey & Myers (1993)**, afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las

proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Fernández (2003)**, plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”.

Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso.

## **LAS TEORÍAS GERENCIALES.**

Las teorías gerenciales postulan que el divorcio de la propiedad y la gerencia les asignan alguna libertad a los gerentes en la determinación de los objetivos.

Los gerentes eligen fines, los cuales maximizan su función de utilidad.

Las consideraciones que generalmente entran en su función de utilidad gerencial son los salarios, el prestigio, la participación en el mercado, la seguridad en el empleo, la vida tranquila y otros.

La descripción del modelo de Marris. "El objetivo de la empresa en el modelo de Marris es la maximización de la tasa balanceada de crecimiento de la empresa,

esto es, la maximización de la tasa de crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y del crecimiento de su capital".

Marris define que la diferencia entre los objetivos de gerentes y los objetivos de empresarios no es tan grande como otras teorías suponen; argumenta que los gerentes, al maximizar la tasa de crecimiento de la empresa - y no su tamaño absoluto -, logran maximizar la tasa de crecimiento de la demanda (que maximiza la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (que maximiza la utilidad de los propietarios).

La racionalización anterior opera con dos restricciones, una de ellas es "la existencia de un límite definido en la tasa de expansión gerencial eficiente".

La seguridad en el trabajo por parte de los gerentes es la otra restricción que se refleja en "su preferencia por contratos de servicios, generosos proyectos de pensiones y su aversión por políticas que hagan peligrar su posición, debido a un incremento del riesgo de ser destituidos por los propietarios".

Otro modelo que continua esta corriente es el de Wood que contempla y hace un estudio del financiamiento del crecimiento. A diferencia de los neoclásicos que relacionan para efectos de inversión de interés con la tasa de utilidades, para Wood la inversión va a depender del crédito que se pueda captar.

El monto de utilidades queda así determinado por el volumen de inversión presente. Se vale de razones financieras, que le permiten determinar el volumen de utilidades.

## **TEORÍA TRADICIONAL DEL FINANCIAMIENTO**

**Gonzales (2009)** Una vez que hemos analizado los distintos factores determinantes que intervienen al momento de organizar la estructura de capital de una empresa, es decir, determinar la composición del mismo en cuanto al porcentaje de capital propio

con respecto al porcentaje de capital de terceros, resulta indispensable comprender los costos que demandan cada una de estas fuentes de fondos.

El costo del capital corresponde a la retribución que reciben los inversores por proveer fondos a la empresa, es decir, el pago que obtienen tanto acreedores como accionistas. Los acreedores reciben intereses a cambio de proveer fondos a la empresa en forma de deuda; los accionistas reciben dividendos a cambio del capital que aportan en su empresa (capital propio).

Pero, no es el monto del pago lo que interesa para evaluar el costo del capital, sino su precio. Y el precio del dinero se mide en términos de tasa. El costo del capital será entonces la tasa que se paga por los recursos. Sin embargo, hay dos tipos de recursos (deuda y capital propio), cada uno con su tasa. El costo del capital será entonces similar al promedio de los costos de la deuda ( $k_d$ ) y del capital propio ( $k_e$ ), es decir, similar al promedio de las tasas.

Para evaluar el costo del capital necesitaremos conocer tanto el costo de la deuda como el costo del capital propio.

## **TEORÍA DEL FINANCIAMIENTO**

**Sarmiento R. (2011)** Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia

de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

**Jensen & Meckling (1976)** identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento.

## **2.4. MARCO CONCEPTUAL**

Definiciones de financiamiento:

Definición de las micros y pequeñas empresas

**SUNAT (2011)**. La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Características:

Micro Empresa:

- Desde 1 trabajador hasta 10 trabajadores.
- Con ventas anuales hasta un máximo de 150 UIT (480,000.00 nuevos soles).

Pequeña Empresa:

- Desde 1 trabajador hasta 20 trabajadores.
- Ventas anuales a partir de 150 UIT hasta 850 UIT (2'720,000.00 nuevos soles) (10).

•Financiamiento

**López (2014).** Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

•Crédito.

**Triguero (2003).** El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

•Rentabilidad.

**Ventura (2006).** La rentabilidad es la obtención de beneficios o ganancias provenientes de una inversión o actividad económica. A la rentabilidad se la suele expresar en porcentaje.

La rentabilidad de una empresa es una señal de su salud económica. Se suele calcular como:

(Todos los ingresos - todas las pérdidas) - capital invertido

**BCR, (2014).** Crédito: Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. Préstamo de dinero para superar situaciones especiales o financiar acciones fuera del alcance de los recursos

ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral.

**ASBANC. (2010)** Caja Rural de Ahorro y Crédito: Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

**Arteaga (2005)** Cuenta de Ahorro Negocio. Cuenta de ahorros para personas que deseen agilidad en la disposición de la línea de crédito y ahorrar de verdad pues no cobra mantenimiento de cuenta. El interés se paga desde el primer sol o dólar.

**Capital de Trabajo:** Es el conjunto de recursos del patrimonio de la empresa, necesarios para la operación normal durante un ciclo productivo, para una capacidad utilizada y un tamaño dado.



### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis**

Teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y tributario en las entidades, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación que se aplicó es la Revisión Bibliográfica y Documental.

El tipo de investigación es bibliográfica debido a que sólo se limitó a la investigación de datos de las fuentes de información originales, sin entrar en detalle de cantidades.

El nivel de estudio es descriptivo debido a que se realizó un estudio de características, cualidades y atributos del tema de investigación sin entrar a los grados de análisis cuantitativos del problema.

#### **3.2 Diseño de la investigación**

Es muy importante la utilización de un diseño de investigación, teniendo en cuenta la Técnica de Revisión Documental y Bibliográfica y Documental a aplicarse en la investigación es necesario definirlo a través del aporte de algunos investigadores:

Estrada (2013).

Según Trochim (1994), un diseño de investigación es: “El diseño de investigación puede ser pensado como la estructura de la investigación, es el pegamento que sostiene juntos a todos los elementos en el proyecto de investigación.”

Arias (2004) Considera a la investigación documental como el proceso basado en la búsqueda y análisis de datos secundarios, es decir, datos registrados por otros investigadores en fuentes documentales, impresas, audiovisuales o electrónicas. (p.25)

La investigación ha realizado la búsqueda de información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas parecidos al nuestro las cuales se analizaron y ayudaron a la determinar los resultados.

El diseño de investigación aplicado es no experimental.

#### **3.3 El Universo o Población**

Por ser una investigación con diseño de revisión documental, no es necesario considerar la población y muestra.

### **3.4 Plan de Análisis**

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se realizó teniendo en cuenta la comparación a los comentarios o estudios realizados en las informaciones recolectadas.

### **3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información**

La técnica que se aplicó para la búsqueda de información de los documentos de origen es la de Revisión Bibliográfica y Documental, que para algunos investigadores tiene las siguientes definiciones:

Estrada (2014), según Fideas G. Arias (2006, Pág.31: Metodología de la Investigación) "La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas".

Amador (1998) afirma: El proceso de revisión bibliográfica y documental comprende las siguientes etapas: consulta documental, contraste de la información y análisis histórico del problema.

En cambio Latorre, Rincón y Arnal (2003, pág. 58) a partir de Ekman (1989) definen a la revisión documental como el proceso dinámico que consiste esencialmente en la recogida, clasificación, recuperación y distribución de la información.

Como salvedad al proceso de recolección de información Lorenzo, Martínez y Martínez, 2004, advierte que no resulta funcional que un investigador utilice un número excesivo de fuentes de información, sino que debe ser capaz de seleccionar aquellas que mejor respondan a sus necesidades e intereses, es decir tienen que estar relacionados al tema de investigación.

En cuanto a los instrumentos utilizados, teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet, se elaboró fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información. (p.25)

Al aplicar la Técnica de la Recolección de Información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

#### IV. RESULTADOS

##### **Respecto a la importancia del financiamiento en el crecimiento de las Pymes de la ciudad de Sihuas, Caso Hapssa hierbas aromáticas Pachachin S. A. el Periodo 2013.**

- En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación del 70% de las MYPES puedan realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, sumándose a ello la casi absoluta ausencia de la tecnología y los escasos conocimientos para la aplicación de los mismos.
- La problemática del 90% de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital. Ya que el 60% las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.
- El crédito MYPE en la ciudad de Sihuas representaba, al 30 de junio del 2004, el 22,5 por ciento (S/. 212,9 millones) del crédito total otorgado al sector privado. El 94,9 por ciento del crédito proviene de las entidades formales, principalmente de la Caja rural, que provee el 49,1 por ciento del financiamiento total. Las Ed pymes, entidades especializadas en el crédito MYPE, canalizan el 9,9 por ciento del financiamiento.
- Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYMES, para fortalecer su importancia aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y microempresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la comisión PYME del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES.
- El deterioro patrimonial de las PYMES se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las PMYPES lo proveen los prestamistas informales y los

hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las microfinancieras y ONGs.

- El financiamiento de las Mypes acarrea diversos problemas como los numerosos requisitos, entre otros como: "Los problemas más importantes de acceso al crédito son las tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que están representados por el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente
- La estrategia más acertada para fomentar el financiamiento de las mypes es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las pequeñas empresas en un 50%, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional.
- La reinversión de utilidades es la opción más utilizada por los micros y pequeñas empresas para obtener recursos, lo cual, limita su crecimiento ya que no solicita crédito.
- Debe encararse la problemática de las Pymes, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las pymes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de mercado.

#### **IV.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

##### **Respecto a la importancia del financiamiento en el crecimiento de las Pymes de la ciudad de Sihuas, Caso Hapssa hierbas aromáticas Pachachin S. A. el Periodo 2013.**

- En el Perú se carece de una cultura crediticia lo que trae como consecuencia la limitación del 70% de las MYPES para realizar inversiones cada vez mayores y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, este resultado coincide por lo expuesto Chunga (2010) que señala la problemática del 90% de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital.
- La estrategia más acertada para lograr un mayor financiamiento y crecimiento de las Mypes, es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, este resultado concuerda con lo que plantea Pachas (2000) quien concluye que debe encararse la problemática de las Pymes, como una estrategia de apoyo y promoción efectiva, considerando la propuesta-alternativa al sistema de financiamiento tradicional, que comprende la conversión de COFIDE en banco de las pymes, no como en fomento sino de acuerdo a las reglas de mercado.
- Las Mypes tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un 70% de grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito, este resultado corrobora con lo planteado por Gonzales (2009) quien expone que. El financiamiento informal está acompañado de las altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y capacidad de desarrollo de las MYPES.
- Los problemas más importantes que tienen las Mypes para lograr financiamiento es el acceso al crédito y las altas tasas de interés, falta de garantías, documentos necesarios para poder obtener un préstamo y la capacidad de pago de las unidades empresariales, que están representados por

el 41%, 30%, 12% y 11% respectivamente este resultado se asemeja a lo que señala por Pachas (2000) quien concluye que Debe resolverse el problema de financiamiento caro de las PYMES, para fortalecer su importancia aporte a la economía al participar en más del 75% de la PEA, con el 42% en el PBI, con 98% en las unidades productivas ya que el 75% de los pequeños y microempresarios señalan que el problema más difícil de solucionar es el financiamiento, corroborándose con lo señalado por la comisión PYME del congreso, 1998, en que los bancos comerciales ofertan créditos únicamente al 16% de las PYMES.

- El deterioro patrimonial de las PYMES se ven agravadas por que el 50% del financiamiento a las MYPES lo proveen los prestamistas informales y los hacen a tasas de interés usureras a plazos corto: diarios, semanales, mensuales, etc., que superan largamente la tasa de interés anual cobrada por las microfinancieras este resultado corrobora lo planteado por Santiago (2004) quien plantea que antes de caer en un financiamiento informal la reinversión de utilidades es la opción más utilizada por las micros y pequeñas empresas para obtener recursos, lo cual, limita su crecimiento ya que no solicita crédito.

## V. CONCLUSIONES

Se obtuvo las siguientes conclusiones:

- La importancia del financiamiento de las Mypes en el Perú radica en que estas empresas puedan realizar inversiones y solicitar créditos, El 100% de las Mypes necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento pasa a ser una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa, en este caso de Hapssa hierbas aromáticas Sihuas, Pachachin S.A. puesto que de no obtener financiamiento esta solo se dedicaría a subsistir y mas no a generar o satisfacer las necesidades del mercado.
- Muchas de los microempresarios de este sector no representan un potencial cliente para financiamiento puesto que viven sumergidos en la informalidad , es así que las Mypes de este sector deben buscar financiamiento, pero antes de ello inmiscuirse en la formalidad de sus negocios para así poder optar por financiamiento de parte de los estés financieros.
- El 21% de los microempresarios de la ciudad de Sihuas, realizan autofinanciamiento es decir que la Mypes, obtuvieron financiamiento por parte de terceros con tasas muchos más caras, o inclusive de sus mismas utilidades de ejercicios anteriores.
- El impacto del microcrédito en las microempresas; es positivo y contribuye en un 80% con el desarrollo y competitividad de las mismas.
- Por otro lado la importancia del financiamiento de Mypes, radica en el renovar el deteriorado patrimonio de estas empresas que ven minimizado su capacidad de producción en un 50%, cuando al obtener financiamiento se podría resolver este problema.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

- Barroso, J., Fernandez, C., & Rojas, M. (2008). Influencia del deficiente control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa “INTURSA” de la ciudad de Trujillo en el año 2008. Trujillo: Universidad César Vallejo.
- Bilick, G. (Mayo de 2013). Boletín de la Comisión de Normas y Asuntos Profesionales del Instituto de Auditores Internos de Argentina . Recuperado el 30 de Enero de 2013, de <https://www.iaia.org.ar/revistas/normaria/Normaria05.pdf>
- Camacho, L. (2006). Diseño del Sistema de Control Interno Basado en el Modelo Coso para la Empresa de Autotransporte de Pasajeros. México: Escuela Superior de Comercio y Administración Unidad TEPEPAN.
- Definición ABC. (01 de Noviembre de 2013). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/procedimientos.php>
- Domingo, C. (2007). La Efectividad del Control Interno en el Buen Gobierno de las Empresas de Transporte Urbano. Recuperado de <http://www.bibliomaster.com/pdf/731.pdf>
- Estrada, W. (2013). Ventajas en la implementación de un sistema de control interno en el área de almacén de la UGEL - Sihuas 2013. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Espinoza, M. (2014). Los incentivos tributarios y sus efectos en la rentabilidad de las empresas del rubro agricultura del Perú, periodo 2013. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ferrer, A. (2008). Contabilidad de los Servicios (Parte I). Actualidad Empresarial, 163 - 2º Quincena de julio.



- Flores, Y., & Ibarra, G. (2006). Diseño de control interno para la pequeña y mediana empresa. Pachuga: Universidad Autonoma del Estado de Hidalgo Instituto de Ciencias Económico Administrativas.
- García, J. (2012). El control interno y la auditoría interna. Lima: Actualidad Empresarial.
- Guerra, B. (Abril de 2008). Modelo para la gestión de la calidad de los servicios Outsourcing para proveedores de una empresa de transporte de pasajeros. Tantoyuca, Veracruz, México: Universidad Veracruzana.
- Northcote, C. (2013). El procedimiento administrativo sancionado. Actualidad Empresarial , 273 - 2° Quincena de Febrero.
- Ramírez, A., & Ramírez, J. (Setiembre de 2012). Planificación estratégica y propuesta de políticas de control interno para la empresa general logistic and Services S.A. basados en el objetivo estratégico y operativo de administración de riesgo empresarial. Guayaquil, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Salazar, X. (15 de Mayo de 2012). Monografias. Transición del control de la teoría clásica en administración al reciente control interno de las organizaciones. Recuperado el 01 de Agosto de 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos93/transicion-del-control-teoria-clasica-administracion/transicion-del-control-teoria-clasica-administracion2.shtml>
- Sánchez, E. (2013). La optimización del sistema de control interno de inventarios en el departamento de almacén de las empresas comerciales del Perú. 2013. Chimbote, De Santa, Perú: Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

**ANEXOS**  
**FICHAS BIBLIOGRAFICAS**

**1) a.- INFORMACION RECOLECTADA:**

“EL MICROCRÉDITO COMO FACTOR DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CARPINTERÍA: 2008 – 2009”.

Bendezú (2010), Llegó a las siguientes conclusiones:

La mayoría de las microempresas del sector carpintería destinaron el 85% del microcrédito obtenido en capital de trabajo, como maquinarias y equipos, materiales e inmuebles. Sin embargo, el 15% restante se destinó a pagos externos a la empresa, como préstamos personales; también a marketing y recurso humano pero sin énfasis, por ejemplo no buscan talento humano especializado o los canales de marketing adecuados.

Los microempresarios del sector carpintería, en su mayoría, no cuentan con un Sistema de Información Gerencial; esto debido a los gastos de implementación, la falta de capacitación en el software y el desconocimiento de los beneficios en la gestión. Por ello, prefieren invertir en capital de trabajo y maquinaria.

El microcrédito ha contribuido en adquirir mayor maquinaria, herramientas y capital de trabajo; con ello se ha logrado incrementar la productividad de las microempresas. Además, con la inversión en capacitación, se logró conocer cómo fijar los precios de venta, desarrollar productos, innovar, mejorar la calidad y ser eficientes en el proceso productivo. Con ello se espera incrementar el tamaño del negocio y evolucionar de microempresa a pequeña empresa; con la finalidad de captar más clientes, adoptar estándares, especializarse, implementar tecnologías en sistemas información gerencial, y realizar alianzas estratégicas. Se comprueba que el impacto del microcrédito en las microempresas; a pesar que estas no manejan capacidades gerenciales de gestión, es positivo y contribuye con el desarrollo y competitividad de las mismas y del sector carpintería.

## INFORMACION RECOLECTADA

“EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA EN EL PERÚ”. Llego a las siguientes conclusiones:

Damián (2013), Frente al desarrollo económico y comercial que vive nuestro país en la actualidad, las empresas pueden optar por el arrendamiento financiero como una ágil y moderna fuente de financiamiento para la adquisición de bienes de capital, y así hacer frente a los restos de la modernización consiguiendo la implementación de estrategias que permitan optimizar la productividad de la entidad.

La empresa para tomar una decisión acertada en la elección del proyecto de inversión es necesario hacer una evaluación de los diferentes tipos de financiamiento existentes en nuestro país con el objetivo de determinar que opción es la más adecuada para la empresa.

Es una alternativa para aquellas empresas que requieren recursos monetarios, que no tienen garantías que ofrecer y líneas de criterio prácticamente cerradas, pueden vender sus activos fijos o parte de ellos a una arrendadora financiera, la cual celebra un contrato de arrendamiento financiero por las mismas.

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO ARTESANÍA SHIPIBO-CONIBO DEL DISTRITO DE CALLERÍA-PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, PERIODO 2009-2010”. Llego a las siguientes conclusiones:

Rengifo (2011), Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

## INFORMACION RECOLECTADA

“EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL DISTRITO DE TRUJILLO DE LA REGIÓN LA LIBERTAD”. Llego a las siguientes conclusiones:

Inga (2006), Las MYPEs del distrito de Trujillo de la Región La Libertad tienen restricciones de crédito en el sistema financiero formal, debido a que operan con un elevado grado de informalidad que eleva el riesgo crediticio y por ende el costo del crédito.

El crédito MYPE representa, al 30 de junio del 2004, el 22,5 por ciento (S/. 212,9 millones) del crédito total otorgado al sector privado. El 94,9 por ciento del crédito proviene de las entidades formales, principalmente de la Caja Trujillo, que provee el 49,1 por ciento del financiamiento total. Las Edpymes, entidades especializadas en el crédito MYPE, canalizan el 9,9 por ciento del financiamiento.

en un estudio sobre “PARTICIPACIÓN DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES TEXTILES EN LIMA METROPOLITANA DE 1990 AL 2000”. Llego a las siguientes conclusiones:

Gomero (2003), En el Sistema Financiero Nacional se vienen desarrollando empresas financieras cuya misión es apoyar a los micro negocios, lo cual ha dado origen a las micro finanzas, pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el sector micro empresarial, deficiencia que se ve alimentada por la falta de una cultura financiera de los microempresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las PYMES.

La falta de articulación que se da entre el sector micro empresarial y las grandes empresas incluido el Estado, es otra de las debilidades de las microempresas, que aunadas a este escenario, la falta de apoyo estratégico y oportuno del Sistema Financiero, para la renovación de tecnología o para buscar nuevos mercados, entre otras actividades, origina que este sector empresarial, a pesar de su elevado desarrollo relativo, no cuente con una plataforma adecuada para impulsar con mayor fuerza sus actividades dentro de los mercados globalizados.

Los intermediarios financieros especializados en microcréditos, si bien es cierto que son más ágiles para la intermediación, específicamente en el otorgamiento de crédito a los micro negocios, pero su mayor grado agilidad en los desembolsos y grado de cobertura se ve reflejada en una mayor tasa de interés. Este costo del crédito, es marginal dentro de la toma de decisiones dentro de los microempresarios, ya que estos ponderan con mayor grado, la oportunidad de los créditos para resolver sus problemas de capital de trabajo o de inversión en tecnología.

## INFORMACION RECOLECTADA

“FACTORES QUE INFLUYEN EN DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS QUE ACCEDEN AL CRÉDITO CMAC PIURA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA, PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE”. Llegando siguientes conclusiones:

Ruiz (2004), El conocimiento sobre las fuentes de financiamiento no solamente en la CMAC – Piura sino también en otros bancos. No recurrir prestamistas informales con altos costos de interés.

Falta de programa de asistencia técnica, capacitación y asesora complementaria, lo cual origina una baja en su productividad y organización.



## INFORMACION RECOLECTADA

“ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL QUE ENFRENTAN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS RESPECTO AL ACCESO A FINANCIAMIENTO”.

Santiago (2004), Llegando siguiente conclusión. Que la reinversión de utilidades es la opción más utilizada por los micros y pequeñas empresas para obtener recursos, lo cual, limita su crecimiento ya que no solicita crédito.