



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 PERU, CASO: ORION GAS MJ&D SAC,
BARRANCA, 2016.**

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

AUTOR:

BACH. MORALES ALVARADO LUIS PAULINO

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2017



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 PERU, CASO: ORION GAS MJ&D SAC,
BARRANCA, 2016.**

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

AUTOR:

BACH. MORALES ALVARADO LUIS PAULINO

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERÚ

2017

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

Dr. Luis Alberto Torres García

Presidente

Mg. Juan Marco Baila Gemin

Secretario

Dr. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios y mi esposa e hijos, cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro el cual no es solo mío sino suyo también.

A mi querida Alma Mater, por haberme acogido durante estos años de estudio en mi vida de formación personal y profesional, en cuyas aulas quedan sólo recuerdos de sacrificio, esfuerzo y empeño, logrando mi sueño de superación, para forjarme un futuro mejor como profesional.

Gracias también a mis queridos compañeros, que me apoyaron y me permitieron entrar en su vida durante estos casi dos años de convivir dentro y fuera del salón de clase, al Mg. Víctor Sichez Muñoz por su apoyo en mi informe de tesis

DEDICATORIA

A Dios que me da fortaleza y
paciencia para culminar con éxito mí
de tesis.

Por guiarme por el buen camino
durante todo este tiempo de estudio.

A mis padres, por ser el motor principal
y guía para mis estudios universitarios,
sobre todo el apoyo incondicional que
siempre me dieron durante todo este
tiempo de formación académica.

CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	8
II.	REVISIÓN DE LITERATURA	11
2.1	ANTECEDENTES.....	11
2.1.1	Internacionales	11
2.1.2	Nacionales.....	13
2.1.3	Regionales.....	15
2.1.4	Locales	17
2.2	BASES TEÓRICAS	21
2.2.1	Teoría del Financiamiento	21
2.2.2	Teorías de las empresas	29
2.2.3	Teoría de la Micro y Pequeñas empresas (MYPE).....	30
2.2.4	Teoría del sector comercio.....	31
2.3	MARCO CONCEPTUAL.....	33
III.	METODOLOGÍA	38
3.1	Diseño de investigación	38
3.2	Población y muestra	38
3.3	Definición y operacionalización de las variables.....	38
3.4	Técnicas e instrumentos	38
3.4.1	Técnicas	38
3.4.2	Instrumentos.....	39
3.5	Plan de análisis.....	40
3.6	Matriz de consistencia.....	40
3.7	Principios éticos	41
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	41
4.1	RESULTADOS	41

4.1.1	Respecto al objetivo específico 1.....	41
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2.....	43
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3.....	48
4.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS	50
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1.....	50
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	51
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	53
V.	CONCLUSIONES	55
5.1	Respecto al objetivo específico 1	55
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	55
5.3	Respecto al objetivo específico 3	56
5.4	Conclusión general.....	56
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	57
6.1	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	57
6.2	ANEXOS.....	62
6.2.1	Cuestionario	62
6.2.2	Modelo de fichas bibliográficas.....	66
6.2.3	Estado de situación financiera	68
6.2.4	Presupuestos.....	68
6.2.5	Financiamiento.....	68

I. INTRODUCCION

El presente proyecto de investigación tiene por finalidad describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa ORION GAS MJ&D SAC, BARRANCA, periodo 2016.

Las micro y pequeñas empresas (Mype) se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las Mype no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (**Lezama, 2009**)

Por otro lado **Quispe (2015)**, menciona en lo que respecta al sector comercio existen muchas Mypes que desarrollan su actividad empresarial en la cual desconocemos qué características tiene con respecto al financiamiento; se desconoce si tienen acceso o no a financiamiento, el tipo de interés que pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento.

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, como se ha dicho en el párrafo anterior. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una o más

familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, cooperativas de ahorro y de crédito, entre otros. **(Aldave, 2013).**

En la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas **(Zorrilla, 2007).**

En la ciudad de Chimbote existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio. Estas MYPE tienen más o

menos las siguientes características: al parecer algunas son formales. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, etc., Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, Caso: Orión Gas MJ&D SAC. Barranca, 2016?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- 1. Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú , 2016.**
- 2. Describir las características del financiamiento de la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Chimbote, 2016.**
- 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.**

Finalmente, la investigación se justifica porque nos ha permitido conocer a nivel bibliográfico documental la asociación del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa **ORION GAS MJ&D S.A.C** de Barranca, 2016.

Asimismo, es de suma importancia, ya que casi el 99.23% están conformadas por micro y pequeñas empresas (MYPE), es por ello que debe estudiarse con mayor profundidad los múltiples beneficios que brinda las facilidades de financiamiento y cómo participa en su desarrollo como empresa, que es el tema principal en la cual se desarrollara el presente trabajo de investigación y así nos permitirá tener ideas mucho más acabadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector comercio estudiadas.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos de Perú; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio.

Amadeo (2013), en un trabajo de investigación sobre: “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Mypes”, realizado en la ciudad de Lanús, Buenos Aires, Argentina. Cuyo objetivo

general fue: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las Mypes. La metodología de la investigación fue: no experimental, cuantitativo y descriptiva, llegó a los siguientes resultados: Respecto a las Expectativas en la Evolución del Acceso al Crédito para los próximos meses. En este punto se observó que ningún microempresario pretende o ve conveniente incrementar sus niveles de deuda, dado que concluyen que esto no será conveniente por el horizonte que ven en el mercado. Esta respuesta se da en un contexto de inestabilidad económica, que impide que se impulsen las ventas. Respecto a los Destinos del Endeudamiento que los empresarios encuestados utilizan. En este apartado se verificó que la distribución es la siguiente: el 45% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deudas; del total de los encuestados, el 40% de ellos utiliza el endeudamiento para la adquisición de bienes de capital; del total de los encuestados.

Bustos (2013), en un trabajo de investigación sobre: “Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, pequeñas y medianas empresas”, realizado en el Distrito Federal, México. Cuyo objetivo general fue: Determinar el entorno en el que se desenvuelven las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta para proveer financiamiento. La metodología de la investigación fue: no experimental, descriptiva y bibliográfico documental. Llegó a los siguientes resultados: Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Observando las

características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, el financiamiento. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas 16 empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado.

2.1.2 Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por los otros investigadores en cualquier Región del Perú menos en la Región Ancash-Provincias.

Vargas (2008), en su tesis de Maestría titulado “El Financiamiento como Estrategia de Desarrollo para la Mediana Empresa en Lima Metropolitana”. Cuyo objetivo fue: Evaluar los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. La investigación fue aplicada con el método inductivo, el diseño de la investigación se inscribe en el método no experimental. Llegando a la siguiente conclusión: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por

ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI. La mediana empresa también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como 15 respaldo de sus operaciones.

Armijo (2014), en su trabajo de investigación titulado: “El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014”. Tuvo como objetivo identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las Mypes en el Perú, 2014. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, de diseño no experimental – descriptivo llegando a las siguientes conclusiones: Las Mypes representan casi el 98% de las empresas en nuestro país, por lo que el estado debería darle facilidades para que se puedan formalizar y puedan acceder a que les puedan otorgar créditos más continuos y más fáciles de poder acceder a los mismos, que les permita poder tener la liquidez suficiente para que puedan generar rentabilidad en su empresa.

Calle (2015), en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú Caso: Cooperativa Agraria Norandino LTDA. Piura, 2015”. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú y de la Cooperativa agraria Norandino Ltda. Piura 2015. Fue de tipo descriptivo, diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso obteniendo los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica se determinó que la banca comercial es la principal fuente de financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú. Respecto a la aplicación del caso de la cooperativa agraria en estudio, se determinó que la Cooperativa Agraria Ltda. Obtiene financiamiento de la banca comercial para capital de trabajo.

Finalmente se concluye que las cooperativas agrarias del Perú y la Cooperativa Agraria Norandino Ltda. Obtienen financiamiento de la banca comercial para el desarrollo de sus actividades comerciales- empresariales.

Martínez (2015), en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento de las empresas comerciales del Perú. Caso: Servicentro Madrid e hijos S.R.L. de la provincia de Paita, en el año 2014 .Tuvo como objetivo “Determinar las principales características del financiamiento de las Empresas Comerciales del Perú. Caso Servicentro Madrid e hijos S.R.L. de la provincia de Paita, en el año 2014”. Se desarrolló usando la Metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y el diseño no experimental llegando a las siguientes conclusiones: La empresa Servicentro Madrid e hijos S.R.L de la Provincia de Paita, recibió el apoyo oportuno por parte de la entidad financiera, lo que le permitió la obtención de un crédito inmediato, y Satisfacer sus necesidades de capital mediante aplicación el financiamiento con los Bancos y pago a la entidad financiera una tasa de interés del 20% por el crédito solicitado.

2.1.3 Regionales

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de la región Ancash-Provincias, menos cualquier ciudad de la provincia del Santa-Chimbote; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio.

Saavedra (2010), En su tesis titulada “Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo”, tuvo como objetivo determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas

del sector panadero del municipio Trujillo”, la investigación fue de tipo no experimental utilizando como instrumento un cuestionario estructurado de 16 preguntas el autor llega a las siguientes conclusiones: Las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero son a corto plazo son los créditos bancarios, a tasa de interés de mercado, garantizadas en su mayoría con activos inmobiliarios. Estas condiciones del crédito otra limitación para las empresas del sector panadero ya que la mayoría de ellas carecen de garantía real. En general las fuentes de financiamiento no están siendo utilizadas adecuadamente por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo, en su mayoría a la falta de conocimiento por parte de los empresarios panaderos y a la poca disposición que tienen los entes crediticios tanto públicos como privados, generando en dicho sector inconformidad y desacuerdo al momento de ellos buscar financiamiento necesario para fortalecer desarrollo y crecimiento.

Solís (2013), en su investigación denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz, periodo 2013”. Tuvo como objetivo. Describir las principales características del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector Comercial - rubro Bazar de Ropas del distrito de Carhuaz. Fue cuantitativa, de nivel descriptivo y de diseño no experimental descriptivo llegando a los resultados son: Respecto a la empresa: Los representantes indican tener más de tres años en la actividad., asegurando ser una empresa formal. Respecto al financiamiento: que financian su actividad productiva de sistemas financieros no bancarios porque son las que dan mayores facilidades; a su vez

manifiestan que el financiamiento les ayuda a poder invertir y así desarrollarse en mercado empresarial.

López (2014), en su investigación denominada “El Financiamiento y la Rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013” tuvo como objetivo general, Determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas constructoras de la Ciudad de Huaraz, 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva. Para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 personas de una población de 20 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta llegando a las siguientes conclusiones : las Mypes encuestadas afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento para su empresa tiene la posibilidad de mantener una economía estable también consideran que una de las mejores alternativas de financiamiento es por medio de préstamos de entidades financieras , afirmaron que una de las principales desventajas para adquirir un crédito son las tasas de interés elevado, llegando a una conclusión que el financiamiento permite obtener mayor capacidad de desarrollo y crecimiento empresarial .

2.1.4 Locales

En este trabajo se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en la provincia del Santa distrito de Chimbote sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio.

Loyaga, (2013) , en su trabajo de investigación sobre: “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote - provincia del Santa periodo 2010 – 2011”.Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro mueblerías del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010 - 2011. La metodología de la investigación fue de tipo descriptivo obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de es de 24 a 47 años. Respecto a las Mypes tienen más de 3 años en la actividad en dicho sector y rubro formándose para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: reciben financiamiento de instituciones financieras no bancarias invirtiendo el crédito obtenido en capital de trabajo y en mercaderías a su vez tiene muchas dificultades con las instituciones bancarias ya que le solicitan muchos trámites engorrosos y sus tasas son muy altas los créditos obtenidos fueron a corto plazo mencionado que el financiamiento es útil para poder crecer y desarrollarse en el mundo empresarial.

Espinoza (2014) en su investigación titulada: “Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014.” tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina, Chimbote, 2014. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo,

Obteniéndose los siguientes resultados: Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una de dichas alternativas es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”. Sin embargo, antes de acceder a un canal de financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, por último, fije los costos efectivos de financiamiento. El dinero de todo empresario no puede estar ocioso, tiene que estar en constante movimiento y rotación; de ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión.

Calderón (2014), en su trabajo de investigación sobre: “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio– rubro librerías, del centro Comercial Espinar, Chimbote, 2011”. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro librerías, del Centro Comercial Espinar, 2011. La metodología de la investigación fue: no experimental, cuantitativo y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: Las Mpes en estudio tienen más de cinco años en el rubro empresarial fueron formadas para obtener ganancias. Recurren al financiamiento de terceros para solventar su actividad productiva de las entidades denominadas “Financieras” solicitan un crédito en promedio S/.

10,000 a S/.30, 000, el crédito otorgado fue a corto plazo e invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo.

Ramírez (2016) en su trabajo de investigación sobre “Caracterización de la capacitación en las mypes del sector comercio, rubro venta minorista de gas doméstico, ciudad de Nuevo Chimbote, en el año 2014” cuyo objetivo general determinar las principales características de la capacitación en las micro- y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta minorista de gas doméstico de Nuevo Chimbote, en el año 2014. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal. Se utilizó una población de 16 mypes con una muestra por conveniencia dirigida de 14 mypes, a las cuales se les aplicó un cuestionario estructurado de 16 preguntas mediante la técnica de la encuesta. Se obtuvieron los siguientes resultados: El 64,3 % son de género masculino, el 57,1% tienen grado de instrucción superior universitaria. El 64,3 % son dueños del negocio, el 50% desempeñan el cargo de 4 a 6 años. El 57,1 % de las micro- y pequeñas empresas tienen un tiempo de permanencia de 0 a 6 años dentro del mercado, el 78,6 % tienen de 1 a 5 trabajadores, el 71,4 % tienen trabajadores son permanentes. El 85,7 % se crearon principalmente para generar ganancias. El 100 % conocen el término capacitación. El 100 % cuentan que la capacitación mejora el desempeño de los trabajadores, el 92,9 % consideran que la capacitación es una inversión. El 78,6 % se han capacitado en los últimos años, el 78,6 % se capacitó de una a más veces. El 71,4 % sí capacitan a su personal, el 71,5 % capacitó a su personal en temas de atención al cliente.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

La teoría del financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento de un agente económico: empresa, inversores individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre consumo e inversión. Definida de esta forma la teoría del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros. **(Fernández, 2009).**

Así mismo el financiamiento se apoya en una representación de los flujos financieros de la empresa. En este sentido podemos decir que proporciona a la dirección de la empresa una estructura que facilita la modelización de los tres componentes principales del problema financiero: la demanda de fondos (inversión), la oferta de fondos (financiación), y el criterio de elección por el que la demanda y la oferta de fondos se relacionan de forma consistente. Este criterio de elección debe proporcionar una solución óptima única a partir de la información disponible sobre la demanda y oferta de fondos. El criterio se basa en la maximización de la utilidad de los accionistas, definida en términos de los flujos de dividendos esperados o el valor de las acciones. El que el éxito de las decisiones financieras se mida por el incremento de valor de las acciones de la empresa para sus accionistas tiene dos importantes implicaciones: primero, que el objetivo de la empresa se determina en el exterior de la misma y, el segundo, que la teoría normativa es una teoría despersonalizada, en el sentido de que es el mercado el único evaluador e integrador de las decisiones de la empresa. La teoría del financiamiento

identifica el objetivo de la organización empresarial que les permite tomar las decisiones que favorezcan a dichas empresas. (Gómez, 2010).

De tal manera el financiamiento es un gran aliado para la alta gerencia ya que le ayuda al acrecentamiento de la cuota de mercado, maximización de beneficios o utilidades, buen manejo y control de los recursos existentes en la organización; es decir, es una herramienta que apoya a la gerencia a impulsar el desarrollo de la institución. El financiamiento está estrechamente ligado a la toma de decisiones es por ello que, si las decisiones tomadas son acertadas existiría un incremento en el valor económico de la empresa, caso contrario existiría despilfarro de recursos y puede llegar a provocar graves problemas financieros que colocarían a la empresa en inestabilidad y apuros económicos. . (Gómez, 2010).

Sarmiento. (2004) Manifiestas 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. 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 y Meckling 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 17 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. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf . Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con

la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Tipos de financiamiento

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

Ahorros personales: aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente. Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula. Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Uniones de crédito o bancos: estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de

crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento acorto plazo, que está compuesto por:

Pagaré: este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

Línea de crédito: esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener

obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien. **(Enciclopedia de Clasificaciones. 2016).**

Financiamiento a Largo Plazo: cuando nos Referimos al Financiamiento a largo plazo es referirse a Financiamiento a empresas en crecimiento. Existe una relación directa entre el crecimiento de una empresa con la necesidad de financiamiento a largo plazo, ya que lleva a pensar en la necesidad de adquisición de activos fijos como soporte básico de dicho crecimiento. Por medio del Presupuesto de Efectivo o Flujo de Caja proyectado, la empresa detecta la necesidad de financiamiento. A través de este instrumento se determinan los puntos en los cuales los desembolsos superan a los ingresos, presentándose una situación de déficit. Si tal desbalance es por períodos cortos, puede ser manejado con los diversos mecanismos de financiamiento a corto plazo, pero cuando los plazos de estos desajustes son mayores a un año, la situación se vuelve más compleja. Una primera fuente de recursos es interna. Como su nombre lo indica son fondos provenientes de las propias disponibilidades de la empresa, sin necesidad de recurrir a terceros. **(Veliz, E. 2012).**

Dentro de estas fuentes de financiamiento podemos mencionar las siguientes: Generación de flujos de efectivo: comprende la utilización de los fondos generados por la operación ordinaria de la empresa, para financiar su crecimiento. Es un mecanismo que proporciona recursos muy limitados y puede ocasionar altos niveles de riesgo.

Creación de fondos especiales: es una variante del anterior mecanismo, solo que los fondos se van acumulando por varios períodos, para ser utilizados en proyectos específicos.

Capitalización de utilidades no distribuidas: en esta situación la empresa opta por pagar dividendos en acciones, en vez de hacerlo en efectivo. Este mecanismo provee recursos pero no fondos, pero al restringir el reparto de utilidades, permite el mayor uso del apalancamiento financiero.

Disposición de activos no productivos: durante la vida de empresa, algunos proyectos se abandonan, otros se redimensionan o simplemente algunos activos se mejoran, dejando activos inactivos, que pueden ser utilizados por otras empresas. Una segunda fuente es de carácter externo, es decir, recurrir a terceras personas para la obtención de fondos para el financiamiento decrecimiento.

Esta fuente puede ser de gestión privada o de gestión pública.

El financiamiento mediante gestión privada: está representado por fondos provenientes de un grupo reducido de instituciones, públicas o privadas, tales como las instituciones financieras (bancos comerciales, de inversión o universales, etc.), compañías de seguros, fondos de ahorros, fondos de pensiones, entes gubernamentales, y otros, a través de los cuales solo se adquieren fondos mediante pasivos financieros (prestamos u otros instrumentos de financiamiento), con o sin garantía mobiliaria o inmobiliaria. Esta modalidad será analizada más adelante.

El financiamiento mediante gestión pública: implica la utilización del mercado abierto para la captación de fondos, bien sea por la vía de pasivo o

de patrimonio. Para ello, la empresa utiliza instituciones intermediarias (agentes de colocación, agentes vendedores, bancos de inversión, corredores públicos de valores, casas de corretaje, etc.) e instituciones de apoyo (contadores públicos, asesores de inversión, calificadoras de riesgo. (Veliz, E. 2012).

Financiamiento de Corto Plazo

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo. (Anónimo, 2008).

2.2.2 Teoría de las empresas

Las empresas son organizaciones económicas que tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos. Son importantes porque tienen la capacidad de generar riqueza y empleos en la economía y, además, porque son de las principales entidades impulsadoras del cambio tecnológico en cualquier país. No obstante, no hay sólo una interpretación teórica sobre la empresa. Hay varias propuestas, tales como la teoría de los costos de transacción, la teoría de la agencia, la teoría basada en recursos las empresas reflejan el interés por explicar la naturaleza de las organizaciones económicas (Ménard & Jaramillo, 2010).

Algunas de estas propuestas se complementan entre sí, mientras que otras compiten por explicar el funcionamiento de cada teoría detalla o resalta aspectos que sin duda nos permiten entender los procesos socioeconómicos y culturales que están incrustados en este tipo de organizaciones. En este sentido, durante los últimos años también ha surgido la inquietud teórica por entender los procesos de coordinación, el crecimiento y los procesos de adaptación ambiental que siguen las empresas. Por ejemplo, algunas propuestas parten de considerar a la empresa como un tipo de institución que estabiliza los patrones de conducta de sus participantes, por medio de hábitos y reglas, con el fin de organizar las actividades de producción (**Grandlgruber y Lara, 2007**).

2.2.3 Teoría de la de micro y pequeñas empresas

Las Mypes se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las Mypes no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (**Lezama, 2009**)

Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las MYPE para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que

las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero, se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes (Zevallos, 2003).

2.2.4 Teorías del sector comercio

La economía ha tratado desde hace cientos de años de explicar los factores de competitividad de los países y sus empresas. Prueba de ello son las teorías que a continuación van a mencionarse. En ellas, no se hace mención todavía del término “competitividad”, en su lugar se habla de la “ventaja” que tienen unos países con respecto a otros en la elaboración de algún bien. Por esa razón se han incluido en este apartado, a manera de antecedente histórico de la competitividad y la integración de las empresas y los países. La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Ésta doctrina defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza comercial. El error del mercantilismo consiste en

creer que el comercio es un “juego de suma cero” Actualmente los gobiernos saben perfectamente que pocos países en el mundo pueden tener mayores exportaciones que importaciones, ya que como se verá en las teorías siguientes, ningún país tiene los recursos para ser autosuficiente y exportar el excedente de su producción después de haber satisfecho el consumo nacional, sin embargo el estudio de la balanza de pagos sigue siendo un referente importante para analizar el comportamiento de una economía. Se sabe que aunque no siempre se puede ser superavitario, un déficit puede ser no tan malo, sobre todo cuando no representa un porcentaje importante del producto interno bruto y cuando puede ser compensado por un ingreso de capitales. **(Rivas, M.2011).**

Puntos Principales

- El comercio puede proporcionar beneficios al permitir a los países explotar sus ventajas comparativas, alcanzar mayores economías de escala, y asegurar la competencia, una mayor variedad de productos y, potencialmente, mercados y precios más estables.
- Las ganancias del comercio probablemente no se distribuirán de manera equitativa, tanto dentro como entre países, lo cual explica cierta oposición a las políticas de liberalización comercial.
- Las opciones de política son raramente entre comerciar o no comerciar, sino más bien entre imponer o no imponer barreras al comercio. Las razones para proteger pueden ser de naturaleza económica y no económica, incluyendo la seguridad alimentaria. Sin embargo, las medidas comerciales no son usualmente las más directas ni las más eficientes para alcanzar estos objetivos.

- La liberalización comercial puede tener lugar en un marco multilateral o dentro de un bloque regional. Los acuerdos comerciales regionales son utilizados para el crecimiento de los países. **Caballero & Quieti, M (S.F).**

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definiciones del financiamiento:

El financiamiento empresarial puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas. **(Domínguez ,2005).**

Así mismo el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. **(Lerma, A. Martín, A. Castro, A. 2007)**

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a

cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo **(Pérez & Capillo, 2011)**.

Para **Rodríguez (2008)** el financiamiento consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personal, bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc. y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios.

Aguirre (1992). A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

2.3.2 Definiciones de la Micro y Pequeñas Empresas.

La Pequeña y Mediana 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 PYME, se está refiriendo a las Pequeñas y Medianas Empresa. (Arbulu, 2005)

Características de los micros, pequeñas y medianas empresas

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (**art. 3° Ley 28015,2015**).

2.3.3 Definiciones de la empresa

Una empresa es una unidad económica social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios, para esto, hace uso de los factores productivos trabajo y capital. **(Pérez, J.2008).**

Las empresas se clasifican según la actividad económica que desarrollan.

Empresas del sector primario. Que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas

Sector secundario .dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción.

Sector terciario .Empresas que se dedican a la oferta de servicios o el comercio. **(Pérez, J.2008).**

2.3.4 Definiciones del sector comercio

El sector comercial representa la principal fuente de empleos en la economía local. Que se ha diversificado y ha adquirido nuevas tendencias para lograr un desarrollo económico, integrado y acelerado; capaz de propiciar un aumento en el número de empleos creados. Este sector da prioridad al desarrollo de una nueva visión donde se amplían los incentivos a los pequeños y medianos empresarios con facilidades y recursos para fomentar la labor de servicios. **(Establecimiento comercial, 2000).**

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o

naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. Así mismo el comercio se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización. Ésta actividad es tan antigua como la humanidad, surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, carecían de otros productos básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas; es decir, a practicar el trueque.

Con el tiempo, apareció la moneda (dinero), y el comercio comenzó a basarse en la compra y la venta de productos. Los bienes fundamentales de las poblaciones eran los alimentos y vestidos, solo los grupos más ricos compraban vestidos lujosos, joyas y obras de arte. La actividad comercial, extraordinariamente desarrollada en la actualidad debido al auge de los medios de transporte y comunicación puede ser interna o externa.

El comercio interno: es el intercambio dentro de un país y puede ser local y regional. El comercio interno se organiza de dos maneras: comercio mayorista o al mayor, consiste en el proceso comercial entre los productores y los comerciantes que compran grandes cantidades; y el comercio minorista o al detal, se establece entre los minoristas y los consumidores que adquieren productos en pocas cantidades.

El comercio externo: es el intercambio internacional de bienes y servicios, incluye todas las compras y las ventas que realiza un país o región con el resto del mundo. Se clasifica en: comercio de exportación (venta de productos que

un país hace a otra nación) y de importación (compra de productos que un país hace a otra nación).

La actividad comercial desempeña un importante papel dentro del sector económico, ya que suele dar empleo a más del 15 % de la población activa. En el equilibrio económico nacional, las perspectivas y regulaciones comerciales son de una importancia fundamental, debido a que las transacciones interiores estimulan la actividad productiva, y las exteriores contribuyen a potenciar la posición económica del país en el mercado internacional, siempre que la balanza comercial sea estable. **(Definición de Comercio, 2011).**

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación será no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

3.2 Población y muestra

Dado que la investigación será bibliográfica documental y de caso; no habrá población, tampoco muestra.

3.3 Definición y operacionalización de las variables:

Dado que la investigación bibliográfica - documental y de caso, no aplica

3.4 Técnicas e instrumentos:

3.4.1 Técnicas:

Para el recojo de la información del objetivo específico 1 se aplicara la técnica de la revisión bibliográfica; para el recojo de la información del

objetivo específico 2 se utilizara la técnica de la entrevista a profundidad y para el recojo del objetivo específico 3 se utilizara la técnica de la comparación.

3.4.2 Instrumentos:

Para el recojo de la información del objetivo específico 1, se utilizara como instrumento fichas bibliográfica; para el recojo de la información del objetivo específico 2, se utilizara como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes y para el recojo del objetivo específico 3, se utilizara como instrumento los resultados de los cuadros 1 y 2 correspondientes al objetivo específico 1 y 2 respectivamente.

3.5 Plan de análisis:

Los resultados del objetivo específico 1 estarán descritos en el cuadro número 1 en el informe de investigación; luego, el investigador observara los resultados de dicho cuadro con la finalidad de agrupar los resultados que más o menos son parecidos; luego, esos resultados agrupados serán confrontados con el resultado de los resultados de los antecedentes internacionales. Finalmente, todos estos resultados serán comparados con lo que se establece en las bases teóricas. Los resultados del específico 2 estarán calificados en el cuadro 2 del informe de investigación; luego, estos resultados serán comparados con los resultados de los antecedentes locales, regionales, nacionales e internacionales.

Finalmente estos resultados serna confrontados con lo que se establece en las bases teóricas pertinentes. Los resultados de objetivo específico 3 está en el cuadro número 3 de los resultados de investigación final que son consecuencia de la comparación de los resultados específicos 1 y 2 estos

resultados serán descritos como si y no coinciden; por lo tanto, el análisis de resultado se hará tratando de explicar las coincidencia o no coincidencia a la luz de la teoría.

3.6 Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICOS	DISEÑO DE INVESTIGACION
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa "ORION GAS MJ&D SAC" Barranca , 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: Caso de la empresa "ORION GAS MJ&D SAC" Barranca , 2016.	Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa "ORION GAS MJ&D SAC" Barranca, 2016.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú, 2016. 2. Describir las características del financiamiento de la empresa "ORION GAS MJ&D SAC" Barranca , 2016. 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y la empresa "ORION GAS MJ&D SAC" Barranca , 2016. 	No experimental, cualitativo, bibliográfico - documental y de caso.

Fuente: Elaboración propia.

3.7 Principios éticos

No aplica.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados:

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú, 2016.

CUADRO 01:

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ, 2016.

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Vargas (2008)	El autor menciona, que uno de los principales problemas que enfrenta la Mype es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector.
Loyaga (2013)	El autor concluye, Respecto a los representantes legales: son personas adultas ya que la edad promedio es de es de 24 a 47 años. Respecto a las Mypes tienen más de 3 años en la actividad en dicho sector y rubro formándose para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: reciben financiamiento de instituciones financieras no bancarias invirtiendo el crédito obtenido en capital de trabajo y en mercaderías a su vez tiene muchas dificultades con las instituciones bancarias ya que le solicitan muchas trámites engorrosos y sus tasas son muy altas los créditos obtenidos fueron a corto plazo mencionado que el

financiamiento es útil para poder crecer y desarrollarse en el mundo empresarial.

Armijo (2014)

Para este autor, las Mypes representan casi el 98% de las empresas en nuestro país, por lo que el estado debería darle facilidades para que se puedan formalizar y puedan acceder a que les puedan otorgar créditos más continuos y más fáciles de poder acceder a los mismos, que les permita poder tener la liquidez suficiente para que puedan generar rentabilidad en su empresa.

Calle (2015)

El autor manifiesta, que la banca comercial es la principal fuente de financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú. Obtienen financiamiento de la banca comercial para el desarrollo de sus actividades comerciales- empresariales.

Martínez (2015)

El autor concluye, La empresa la MYPE Servicentro Madrid e hijos, recibió el apoyo oportuno por parte de la entidad financiera, lo que le permitió la obtención de un crédito inmediato, y Satisfacer sus necesidades de capital mediante aplicación el financiamiento con los Bancos y pago a la entidad financiera una tasa de interés del 20% por el crédito solicitado.

Ramírez (2016)

El autor concluye, que el 64,3 % son de género masculino, el 57,1% tienen grado de instrucción superior universitaria. El 64,3 % son dueños del negocio, el 50% desempeñan el cargo de 4 a 6 años. El 57,1 % de las micro- y pequeñas empresas tienen un tiempo de permanencia de 0 a 6 años dentro del mercado, el 78,6 % tienen de 1 a 5 trabajadores, el 71,4 % tienen trabajadores son permanentes. El 85,7 % se crearon principalmente para generar ganancias. El 100 % conocen el término capacitación.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento de la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

CUADRO N° 02:

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA ORION
GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.**

Tabla 01: cuál es la edad del propietario y/o representante de las Mype

Edad del representante de la Mype	fi	%
a) 18 - 25 años	2	11
b) 26 - 43 años	9	50
c) 44 años a mas	7	39
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 02: cuál es el sexo del representante de la Mype

El sexo del representante de la Mype	fi	%
a) masculino	11	61
b) femenino	7	39
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

Tabla 03: cuál es el estado civil del representante de la Mype

Estado civil	fi	%
a) soltero	2	11
b) casado	5	28
c) conviviente	9	50
d) divorciado	2	11
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 04: cuál es el grado de instrucción que tiene el representante de las Mype

Grado de instrucción	fi	%
a) primaria	2	11
b) secundario	4	22
c) tecnológico	5	28
d) universitario	7	39
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

RESPECTO A LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

Tabla 05: cuál es el tiempo de antigüedad que llevan las Mype.

Tiempo de antigüedad de las Mype	fi	%
a) 1 - 2 años	8	44
b) 3 - 5 años	8	44
c) 6 - 10 años	2	12
d) Mas de 10 años	0	
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 06: cuál es la formalidad de la micro y pequeñas empresas.

Formalidad de las Mype	fi	%
a) formal	7	39
b) informal	11	61
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 07: Cual es el número de trabajadores.

Número de trabajadores	fi	%
a) 1 a 3 trabajadores	9	50
a) 4 a 6 trabajadores	6	33
c) 7 a 10 trabajadores	3	
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

Tabla 08: Para que se formó la empresa.

La empresa se formo	fi	%
a) Obtener ganancia	9	50
b) Generar Empleo	7	39
c) Por subsistencia	2	11
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

ESPECTO AL FINANCIAMIENTO

Tabla 09: cómo se financia su actividad comercial.

Se financia su actividad comercial por	fi	%
a) financiamiento propio	12	67
b) financiamiento terceros	6	33
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 10: Ha obtenido crédito recientemente.

Obtuvo crédito recientemente	fi	%
a) si	7	39
b) no	11	61
TOTAL	8	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 11: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados.

Su crédito fue el monto solicitado	fi	%
a) si	6	33
b) no	12	67
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 12: A qué entidad solicito el crédito.

La entidad que le otorgo el crédito	fi	%
a) Entidades bancarias	6	33
a) Entidades no bancarias	3	17
c) Usureros	9	50
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 13: Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento

Recibió asesoramiento	fi	%
a) si	5	28
b) no	13	72
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 14: cuál fue el monto de crédito asignado para su empresa

Monto asignado para su empresa	fi	%
a) S/.5,000.00	9	50
b) S/.15,000.00	5	28
c) S/.20,000.00	2	11
d) S/.25,000.00	2	11
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype.

Tabla 15: cuál fue el plazo de devolución del crédito

Plazo del credito	fi	%
a) 6 meses	3	17
b) 12 meses	2	11
c) 18 meses	5	28
d) 24 meses	8	44
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

Tabla 16: A que tasa de interés pago por el credito

Tasa de interés	fi	%
a)De 15% a 20%	3	17
b) De 21% a 35%	5	28
c) De 36% a 60%	9	50
d) No precisa	1	5
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

Tabla 17: En que fue invertido el crédito financiero solicitado

Inversión del crédito	fi	%
a)Activo Fijo	5	28
b) Capital de trabajo	2	11
c) Programas de Capacitación	2	11
d) Mejoramiento y/o ampliación de local	9	50
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

Tabla 18: El crédito obtenido fue suficiente

Monto suficiente	fi	%
a)si	6	33
b) no	12	67
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

Tabla 19: Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio

Es una mejora de rentabilidad para su negocio	fi	%
a)si	13	72
b) no	5	28
TOTAL	18	100

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mype

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

CUADRO N° 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y LA EMPRESA ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

ELMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO OBJETIVO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO OBJETIVO 2	RESULTADOS
Respecto a las características de los representantes legales de las MYPE.	<p>El autor concluye, Respecto a los representantes legales: son personas adultas ya que la edad promedio es de es de 24 a 47 años Loyaga (2013).</p> <p>El autor concluye, que el 64,3 % son de género masculino, el 57,1% tienen grado de instrucción superior universitaria Ramírez (2016).</p>	<p>Con respecto a la edad de los representantes legales de las MYPE del 100% de los encuestados el 50% son personas adultas de 26 a 43 años de edad, el 61% son de sexo masculino, estado civil el 50% son convivientes.</p>	COINCIDEN
Respecto a las principales características	Respecto a las Mypes tienen más de 3 años en la actividad en dicho	Según al tiempo de antigüedad de las MYPE del 100% de	

<p>s de las MYPE</p>	<p>sector y rubro formándose para obtener ganancias Loyaga (2013).</p> <p>Para este autor, las Mypes representan casi el 98% de las empresas en nuestro país, por lo que el estado debería darle facilidades para que se puedan formalizar y puedan acceder a que les puedan otorgar créditos más continuos y más fáciles de poder acceder a los mismos, que les permita poder tener la liquidez suficiente para que puedan generar rentabilidad en su empresa. Armijo (2014)</p>	<p>los encuestados el 44% tienen de 3 a 5 años de antigüedad.</p> <p>La situación de la empresa según su informalidad de las MYPES del 100% de los encuestados el 61% son informales.</p> <p>Su número de trabajadores son de 1 a 3 trabajadores y las empresas se formalizaron para obtener ganancia.</p>	<p>NO COINCIDEN</p>
<p>Respecto al Financiamiento</p>	<p>El autor concluye, La empresa la MYPE Servicentro Madrid e hijos, recibió el apoyo oportuno por parte de la entidad financiera, lo que le permitió la obtención de un crédito inmediato, y Satisfacer sus necesidades de capital mediante aplicación el financiamiento con los Bancos y pago a la entidad financiera una</p>	<p>Con respecto a cómo financia su actividad comercial las MYPE del 100% de los encuestados el 67% son con financiamiento propio.</p> <p>Las MYPE solicitaron el crédito y del 100% de encuestados el 50% han solicitado a</p>	<p>NO COINCIDEN</p>

	tasa de interés del 20% por el crédito solicitado Martínez (2015).	entidades no bancarias, un 72% no recibieron asesoramiento por un analista de crédito y 50% obtuvieron un crédito a una tasa de 36% a 60% de interés.	
--	--	---	--

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Vargas (2008) menciona, que uno de los principales problemas que enfrenta las Mype es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. A su vez manifiesta que las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tienen en el mercado empresarial.

Por otro lado **Armijo (2014)** establece, que las Mypes representan casi el 98% de las empresas en nuestro país, por lo que el estado debería darle facilidades para que se puedan formalizar y puedan acceder a que les puedan otorgar créditos más continuos y más fáciles de poder acceder a los mismos, que les permita poder tener la liquidez suficiente para que puedan generar rentabilidad en su empresa.

A si mismo **Calle (2015)** afirma, que la banca comercial es la principal fuente de financiamiento de las cooperativas agrarias en el Perú. Obtienen financiamiento de la banca comercial para el desarrollo de sus actividades comerciales- empresariales.

Goicochea (2009) resalta, La empresa la MYPE caso de estudio, recibió el apoyo oportuno por parte de la entidad financiera, lo que le permitió la obtención de un crédito inmediato, y satisfacer sus necesidades de capital mediante aplicación el financiamiento con los Bancos y pago a la entidad financiera una tasa de interés del 20% por el crédito solicitado.

Ramírez (2016) afirma, El 64,3 % son de género masculino, el 57,1% tienen grado de instrucción superior universitaria. El 64,3 % son dueños del negocio, el 50% desempeñan el cargo de 4 a 6 años. El 57,1 % de las micro- y pequeñas empresas tienen un tiempo de permanencia de 0 a 6 años dentro del mercado, el 78,6 % tienen de 1 a 5 trabajadores, el 71,4 % tienen trabajadores son permanentes. El 85,7 % se crearon principalmente para generar ganancias.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

En el caso de estudio se aplicó un cuestionario realizado al representante de la empresa caso de estudio encontrando los siguientes resultados:

a) DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

La empresa caso en estudio, el representante de la empresa tiene la mayoría de edad en un promedio de 26 a 43 años, es de sexo masculino,

su estado civil es conviviente, su grado de instrucción es de superior universitaria y tiene la profesión de administración. Estos resultados coincide con los autores locales Loyaga (2013) y Ramírez (2016) que son personas adultas ya que la edad promedio es de es de 24 a 47 años y el 64,3 % son de género masculino, el 57,1% tienen grado de instrucción superior universitaria.

b) PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA.

La empresa caso en estudio, una de las características es el tiempo de antigüedad en la cual se encuentra dentro de los 3 a 5 años, su situación de la empresa es formal, el número de trabajadores permanentes es de 1 a 3 trabajadores, la empresa se formó para obtener ganancia y la propiedad es en sociedad. Los resultados no coinciden con los autores **Loyaga (2013), Armijo (2014) y Ramirez(2016)** que las Mypes tienen más de 3 años en la actividad en dicho sector y rubro formándose para obtener ganancias y las Mypes representan casi el 98% de las empresas en nuestro país, por lo que el estado debería darle facilidades para que se puedan formalizar y puedan acceder a que les puedan otorgar créditos más continuos y más fáciles de poder acceder a los mismos, que les permita poder tener la liquidez suficiente para que puedan generar rentabilidad en su empresa y el 78,6 % tienen de 1 a 5 trabajadores, el 71,4 % tienen trabajadores son permanentes. El 85,7 % se crearon principalmente para generar ganancias.

c) RESPECTO AL FINANCIAMIENTO.

La empresa caso en estudio, en la cual financia su actividad comercial con financiamiento propio a la vez recurre a un usurero, obtuvo un crédito comercial, recibió el monto de S/5,000.00 a un plazo de 24 meses con la tasa del 36% a 60% y obtuvo 1 créditos al año en la cual fue invertido para mejoramiento y ampliación del local y generar rentabilidad. Los resultados coinciden con los autores **Martínez (2015), Calle (2015) y Goicochea (2009)**, La empresa la MYPE Servicentro Madrid e hijos, recibió el apoyo oportuno por parte de la entidad financiera, lo que le permitió la obtención de un crédito inmediato, y Satisfacer sus necesidades de capital mediante aplicación el financiamiento con los Bancos y pago a la entidad financiera una tasa de interés del 20% por el crédito solicitado.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

a) DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) estos resultados coinciden puesto que los autores locales afirman que son personas adultas ya que la edad promedio es de 24 a 47 años y el 64,3 % son de género masculino, el 57,1% tienen grado de instrucción superior universitaria.

b) PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) estos resultados no

coinciden puesto que los autores nacionales y locales no afirman que las Mypes tienen más de 3 años en la actividad en dicho sector y rubro formándose para obtener ganancias y las Mypes representan casi el 98% de las empresas en nuestro país, por lo que el estado debería darle facilidades para que se puedan formalizar y puedan acceder a que les puedan otorgar créditos más continuos y más fáciles de poder acceder a los mismos, que les permita poder tener la liquidez suficiente para que puedan generar rentabilidad en su empresa y el 78,6 % tienen de 1 a 5 trabajadores, el 71,4 % tienen trabajadores son permanentes. El 85,7 % se crearon principalmente para generar ganancias.

c) RESPECTO AL FINANCIAMIENTO.

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2 estos resultados no coinciden puesto que los autores nacionales y locales no afirman ya que la empresa MYPE Servicentro Madrid e hijos, recibió el apoyo oportuno por parte de la entidad financiera, lo que le permitió la obtención de un crédito inmediato, y Satisfacer sus necesidades de capital mediante aplicación el financiamiento con los Bancos y pago a la entidad financiera una tasa de interés del 20% por el crédito solicitado.

V. CONCLUSIONES

Para poder dar cumplimiento al objetivo principal de la investigación sobre Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa **ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.**

5.1 Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú, 2016.

En los resultados de los antecedentes pertinentes revisados, podemos inferir que uno de los principales problemas que tienen la MYPE en el Perú del sector comercio, es el acceso al financiamiento; esto debido a que aún no se establecen políticas claras de ayuda a través del gobierno para contrarrestar esta problemática aún latente; así mismo ellas recurren a las entidades no bancarias o usureros para obtener financiamiento ya que son las entidades que le otorgan mayores facilidades.

5.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento de la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa **ORION GAS MJ&D S.A.C** se ha podido evidenciar que la empresa carece significativamente de financiamiento, por lo tanto, el financiamiento es propio y a una tasa elevada de 36% a 60% en la cual no ayuda a la empresa a generar rentabilidad y a formar más capital, para que así puedan cumplir su real

función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

5.3 Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y la empresa ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

De los resultados contrastados y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se concluye que los resultados encontrados por los autores nacionales, locales y el caso no coinciden con el financiamiento influye de una manera negativa a las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa en estudio ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.

5.4 Conclusión general:

De la observación de los resultados y análisis de resultados se puede concluir que con respecto al financiamiento como el tipo de financiamiento, montos solicitados, el monto asignado, plazo de devolución del crédito, la tasa de interés, en que fue invertido y si el crédito le fue suficiente, los resultados encontrados por los autores nacionales y el caso no coinciden en la cual está afectando de una manera negativa a las empresas por la falta de financiamiento en la cual no permite cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

1. Aldave, P. (2013). *En su investigación denominado Créditos bancarios – pymes* Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/161/Cr%C3%A9ditos%20Bancarios%20-%20PYMES.pdf?sequence=1>
2. Amadeo Arostegui, A. (2013). *En su investigación. Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Mypes.* (Tesis de maestría, Universidad Nacional de la Plata) Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo.pdf?sequence=3
3. Anónimo, (2008). *Financiamiento de corto plazo.* Recuperado de <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>
4. Aguirre, (1992). *Estructura de financiamiento.* Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricosey-conceptuales/>
5. Arbulu, J. (2005). *Características e importancia de la pyme en nuestra economía.* Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
6. Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs.* Editorial Edigraber; Lima. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520150119101953.pdf>
7. Caballero, J. & Quietí, M (s. f). *Teorías y conceptos básicos del comercio internacional.* Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/003/X7352S/X7352s02.htm>

8. Domínguez, E. (2005). *Fuentes de financiamiento empresarial*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/financiamiento-presarial/financiamiento-empresarial.shtml>
9. Definición de Comercio, (2011). Recuperado de: <http://conceptodefinicion.de/comercio/>
10. Enciclopedia de Clasificaciones. (2016). *Definición de financiamiento*. Recuperado de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
11. Establecimiento comercial, (2000). *Definición de sectores*. Recuperado de [:http://www.presupuesto.gobierno.pr/PresupuestosAnteriores/Af2000/SEC TOR/DESECOCO1.htm](http://www.presupuesto.gobierno.pr/PresupuestosAnteriores/Af2000/SEC TOR/DESECOCO1.htm)
12. Espinoza Duran, L. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.) Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039751>
13. Flores, A. (2004). *Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana*. Recuperado de <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/380>
14. Fernández, I. (2009). *Fundamentos teóricos de la financiación empresarial*. Universidad de Oviedo. Club planeta. *Fuentes de financiamiento*. Recuperado de: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm
15. García, V. (2010). *Pequeñas empresas en Estados Unidos*. Recupero de: <http://coyunturaeconomica.com/microeconomia/pequenas-empresas-en-usa>

16. Gómez, J. (2010). *Dirección estrategia y financiamiento empresarial: una perspectiva integradora. En T. d. Alacant.* Recuperado de http://www.umar.mx/revistas/38/Innovacion_empresarial-CyM-038.pdf
17. Grandlgruber y Lara, (2007). *Instituciones, coordinación de empresas, Antrophos.UAM-C, México.* Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281125196001>
18. López Torres, M. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013.* ((Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.) Recuperado de : <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035434>
19. Lezama, L. (2009). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Chimbote.* (Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.) Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000019347>
20. Lerma, A. Martín, A. Castro, A. (2007). *Liderazgo emprendedor Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México:* Recupero de <https://es.scribd.com/doc/316740468/Fuentes-de-Financiamiento-y-El-Desarrollo-de-Una-Mype>
21. Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer- primera edición: © Nathan associates Inc.* Recuperado de http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
22. López Torres, L. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013*(Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.) Recuperado de :<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035434>

23. Ministerio de Trabajo (02 de Julio de 2013). Nueva Ley MYPE 30056. Recuperado de <http://www.mintra.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?codTema=56&tip=20>
24. Ménard, C & Jaramillo, A. (2010). *Teoría de Empresa y administración*. Recuperado de : <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281125196001>
25. Pérez, J. (2008). *Definición de empresa*. Recuperado de <http://definicion.de/empresa/>
26. Pérez, L. & Campillo, F. (2011). *El Financiamiento*. Recuperado de <http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
27. Rivas, M. (2011). *Teorías del comercio Internacional*. Recupero de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/900/Teorias%20del%20comercio%20Internacional.htm>
28. Rodríguez, P. (2008). *Productos Financieros y Alternativas de Financiación*. Recuperado de http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_11.pdf
29. Saavedra, R. (2010). *Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo*. (Trabajo de especialización de grado, Universidad de los Andes Núcleo Rafael Rangel). Recuperado de <http://www.bdigital.ula.ve/pdf/pdfpregrado/25/TDE-2012-09-28T19:48:27Z-1832/Publico/saavedrarossana.pdf>
30. Sarmiento, R. (2004). *La structure du capital et la taux de regulación économique: theories et evidences. Universite de Lyon France et Universite de Geneve Suisse, Thesis Post-Doctoral en economie financiere*. Recuperado de: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_1.pdf

31. Veliz, E. (2012). *Financiamiento a largo plazo*. Recuperado de <http://es.slideshare.net/mglogistica2011/financiamiento-a-largo-plazo-13555080>
32. Vargas Pacheco, M. (2005), *El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana*. (Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos).. Recuperado de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/2704>
33. Zambrano, M. (2006). *Realmente el gobierno apoya las MYPEs*. Recupero de <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>
34. Zevallos, S. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, Montevideo*; Recuperado de: <http://www.allbusiness.com>
35. Zorrilla, J. (2007). *Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com>

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

CUESTIONARIO APLICADO AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA EN ESTUDIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa en estudio para desarrollar el trabajo de investigación denominado Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa **ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016**. La investigación que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.
Encuestador (a): Morales Alvarado Luis Paulino

INSTRUCCIONES:

Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA.

1.1 Edad del propietario y/o representante legal de la empresa:

- 18 a 25 años ()
- 26 a 40 años ()
- 41 a más ()

1.2 Sexo:

- Masculino ()
- Femenino ()

1.3 Estado civil

- Soltero ()
- Casado ()
- Conviviente ()
- Divorciado ()
- Otros ()

1.4 Grado de Instrucción:

- Primaria ()
- Secundaria ()
- Superior Técnica ()
- Superior Universidad ()

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

- 1 a 2 años ()
- 3 a 5 años ()
- 6 a 10 años ()
- Más de 10 años ()

2.2. La situación de la empresa:

- Formal ()
- Informal ()

2.3 Número de trabajadores

- 1 a 3 trabajadores ()
- 4 a 6 trabajadores ()
- 7 a 10 trabajadores ()

2.4 La empresa se formó para:

- Obtener ganancia ()
- Generar empleo ()
- Por Subsistencia ()

III. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

3.1 ¿Cómo financia su actividad comercial?

- Con financiamiento propio ()
- Con financiamiento de terceros ()

3.2 Ha obtenido crédito recientemente

- Si ()
- No ()

3.3. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

- Si ()
- No ()

3.4 ¿A qué entidad solicito el crédito?

- Entidades Bancarias ()
- Entidades no Bancarias ()
- Usureros ()

3.5 ¿Recibió asesoramiento por un analista de crédito al momento del financiamiento?

- Si ()
- No ()

3.6 ¿Cuál fue el monto de crédito asignado para su empresa?

- S/.5,000.00 ()
- S/. 15,000.00 ()
- S/.20,000.00 ()
- S/. 25,000.00 ()
- otros...

3.7 ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?

- 6 meses ()
- 12 meses ()
- 18 meses ()
- 24 meses ()
- otros...

3.8. ¿Qué tasa de interés pago por el crédito?

- De 15% a 20% ()
- De 21% a 35% ()

- De 36% a 60% ()
- No precisa...

3.9 ¿En qué fue invertido el crédito financiero solicitado?

- Activo fijo ()
- Capital de trabajo ()
- Programas de Capacitación ()
- Mejoramiento y/o ampliación de local ()
- Otros ()

3.10 El crédito obtenido fue suficiente

- Si ()
- No ()

3.11 ¿Considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio?

- Si ()
- No)

Gracias por su valiosa colaboración a la investigación.

6.2.2 Anexo 02: Modelos de fichas bibliográficas

TITULO: “El Financiamiento como Estrategia de Desarrollo para la Mediana Empresa en Lima Metropolitana”

AUTOR: Vargas Pacheco Marcos

LUGAR: Universidad Nacional Mayor de San Marcos

AÑO: 2008

ANALISIS: En su investigación concluye: Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento, el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI. La mediana empresa también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

TITULO: “El Financiamiento y la Rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013”

AUTOR: López Torres Luis.

LUGAR: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

AÑO: 2014

ANALISIS: En esta investigación, se determina que las Mypes encuestadas afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento para su empresa tiene la posibilidad de mantener una economía estable también consideran que una de las mejores alternativas de financiamiento es por medio de préstamos de entidades financieras, afirmaron que una de las principales desventajas para adquirir un crédito son las tasas de interés elevado, llegando a una conclusión que el financiamiento permite obtener mayor capacidad de desarrollo y crecimiento empresarial.

TITULO: “Determinación del Comportamiento de las Actividades de Financiamiento de las Mypes” **AUTOR:** Amadeo Arostegui Alberto

LUGAR: Universidad Nacional de la Plata

AÑO: 2013

ANALISIS: El autor menciona que respecto a las Expectativas en la Evolución del Acceso al Crédito para los próximos meses. En este punto se observó que ningún microempresario pretende o ve conveniente incrementar sus niveles de deuda, dado que concluyen que esto no será conveniente por el horizonte que ven en el mercado. Esta respuesta se da en un contexto de inestabilidad económica, que impide que se impulsen las ventas. Respecto a los Destinos del Endeudamiento que los empresarios encuestados utilizan.

TITULO: “Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo”

AUTOR: Saavedra Rafael

LUGAR: Universidad de los Andes Núcleo Rafael Rangel

AÑO: 2010

ANALISIS: El autor concluye: las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del sector panadero son a corto plazo son los créditos bancarios, a tasa de interés de mercado, garantizadas en su mayoría con activos inmobiliarios. Estas condiciones del crédito otra limitación para las empresas del sector panadero ya que la mayoría de ellas carecen de garantía real. En general las fuentes de financiamiento no están siendo utilizadas adecuadamente por las empresas del sector panadero del municipio Trujillo, en su mayoría a la falta de conocimiento por parte de los empresarios panaderos y a la poca disposición que tienen los entes crediticios tanto públicos como privados, generando en dicho sector inconformidad y desacuerdo al momento de ellos buscar financiamiento necesario para fortalecer desarrollo y crecimiento.

Proyectos. Siendo estas empresas el motor de nuestra economía, no se le toma la debida importancia para apoyarlas en todo aspecto.

6.2.3 Anexo 03: Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	FECHA		DEDICACION SEMANAL DE HORAS
	INICIO	TERMINO	
Elaboración del proyecto de tesis	23/04/2016	11/07/2016	14 horas
Recolección de información determinando los resultados	15/08/2016	20/11/2016	14 horas
Elaboración del borrador del informe de tesis	14/04/2017	20/07/2017	14 horas
Elaboración del Informe final de tesis	23/08/2017	27/11/2017	14 horas

Elaboración propia

6.2.4 Anexo 04: Presupuesto

Título del Proyecto: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa **ORION GAS MJ&D S.A.C de Barranca, 2016.** .

Localidad: Chimbote

Presupuesto: S/, 150.00

Ejecutor:

RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Bienes de Consumo					S/.
Papel bond 75 gramos	Millar	1	22.3	22.3	
Bolígrafos	unidad	3	0.8	2.4	
folder manila A-4	unidad	8	1.5	12	
plumón N° 064	unidad	3	1.5	4.5	
USB	unidad	2	20	40	
Grapas	unidad	1	5	5	
Lápiz	unidad	4	0.5	2	
Engrampador	unidad	1	18	18	
Impresiones	unidad	220	0.2	44	
Totales:					150

Elaboración propia

6.2.5 Anexo 05: Financiamiento

Para el desarrollo y elaboración del presente trabajo de investigación, así como también al gasto incurrido, será sumido por cuenta propia