

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO COMPAÑÍA**

MONTEBLANCO S.A.C. – CASMA, 2016.

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

AUTORA

BACH. REYNA ISABEL ARIAS TAMARA

ASESOR

MGTR. CPC. JULIO MONTANO BARBUDA

CASMA-PERÚ

2017

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 PERÚ: CASO COMPAÑÍA

MONTEBLANCO S.A.C. – CASMA, 2016.

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL

DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

BACH. REYNA ISABEL ARIAS TAMARA

ASESOR

MGTR. CPC. JULIO MONTANO BARBUDA

CASMA-PERÚ

2017

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

Dr. CPCC Luis Alberto Torres García

Presidente

Mg. CPCC Juan Marco Baila Gemín

Secretario

Dr. CPCC Ezequiel Eusebio Lara

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme dado tantas bendiciones, ayudándome a superar cada obstáculo.

A mi Hijo, mi Madre y a mi familia que gracias a su apoyo incondicional pude salir adelante en mi carrera universitaria y enseñarme que la perseverancia y el esfuerzo son el camino para lograr el éxito.

Al CPC. Julio Montano Barbuda, por su magnífico apoyo en la construcción de mi proyecto de tesis y sus acertados aportes en la elaboración y redacción de mi informe de tesis.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la vida, y porque
gracias a la bendición de él cumplo
una de mis más anheladas metas.

A mi Madre Rina, que es mi
ejemplo a seguir y apoyo
incondicional para salir
adelante ante cualquier
adversidad.

A mi hijo Adriano por ser el
niño que me impulsa a cumplir
cada una de mis metas.

Gracias a todos ellos pude
lograr y culminar mi carrera
profesional.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016, cuya actividad económica es la venta al por mayor de materiales de construcción; la investigación fue cualitativa – descriptiva para el recojo de información se utilizó el método de revisión bibliográfico documental, encontrando los siguientes resultados:

Respecto a las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: La edad promedio de los empresarios es de 50 años, siendo la mayoría de sexo femenino. En general acuden a solicitar sus créditos a entidades bancarias, optando por el largo plazo y destinan para capital de trabajo principalmente, seguido de activos fijos. **Respecto a la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016:** La empresaria tiene 53 años, es de sexo femenino, tiene estudio superior universitario incompleto en Enfermería, su actividad es con financiamiento de terceros, lo hace mediante el Banco de Crédito del Perú y el Banco Scotiabank, la tasa que pagó fue de 1.08% mensual, el monto promedio obtenido fue S/. 80 000.00 soles, lo pagó a largo plazo y el dinero obtenido fue invertido en activos fijos. Finalmente, se concluye que las características del empresario y de las empresas del Perú son diferentes y del financiamiento también.

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

ABSTRACT

The present investigation was to objective: Determine and describe the characteristics of the financing of micro and small businesses in the Peruvian commerce sector: case of Monteblando S.A.C. - Casma, 2016, whose economic activity is the wholesale of construction materials; the research was qualitative - descriptive for the collection of information, the documentary bibliographic review method was used, finding the following results: Regarding the micro and small companies of the Peruvian Trade Sector: The average age of the entrepreneurs is of 50 years, being the majority of feminine sex. In general they go to request their credits to banking entities, opting for the long term and destined for working capital mainly, followed by fixed assets. Regarding the company Monteblando SAC - Casma, 2016: The businesswoman is 53 years old, is female, has an incomplete university degree in nursing, her activity is financed by third parties, through the Banco de Credito del Perú and the Bank Scotiabank, the rate paid was 1.08% per month, the average amount obtained was S /. 80,000.00 soles, he paid it in the long term and the money obtained was invested in fixed assets. Finally, it is concluded that the characteristics of the entrepreneur and the companies of Peru are different and of the financing as well.

Keywords: Financing, Micro and small companies and the Trade Sector.

CONTENIDO

	Pág.
CONTRA CARATULA	i
HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
CONTENIDO	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	9
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	14
2.1. ANTECEDENTES.....	14
2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	32
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	40
III. METODOLOGÍA.....	49
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	49
3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	50
3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	50
3.5. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	50
3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	50

3.7.	PLAN DE ANÁLISIS	51
3.8.	MATRIZ DE CONSISTENCIA	51
3.9.	PRINCIPIOS ÉTICOS	52
IV.	RESULTADOS Y ANANÁLISIS DE RESULTADOS	52
4.1.	Resultados	52
4.2.	Análisis de los resultados	65
V.	CONCLUSIONES.....	68
5.1.	Conclusiones respecto al objetivo 1	68
5.2.	Conclusiones respecto al objetivo 2.....	68
5.3.	Conclusiones respecto al objetivo 3.....	69
5.4.	Conclusión General.....	69
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
VII.	ANEXOS	77

I. INTRODUCCIÓN

ASBANC (2016). En cuanto a la coyuntura de los créditos MYPES, el mercado de financiamiento a las MYPES se ha vuelto más competitivo, con más participantes en todas las regiones del país. Desde el año 2011, los bancos y financieras aumentaron su presencia en este importante segmento del mercado que son las MYPES, a través del otorgamiento de créditos, considerando que este sector concentra más del 99% de unidades productivas en el país, el 86% de la PEA Ocupada del sector privado, que es aproximadamente el 45% de la producción nacional, y su gran potencial de crecimiento en el acceso al crédito. Así, a agosto 2015, el 68% de la cartera de créditos a las MYPES fue de bancos y financieras, y 32% de micro financieras, porcentajes que en agosto 2011, 4 años atrás, eran 65% y 35%; respectivamente.

No obstante la fuerte competencia y potencial de este segmento empresarial, el crecimiento de las colocaciones a las micro y pequeñas empresas ha venido desacelerándose en los últimos dos años, debido en parte a la coyuntura económica del país, cuya tasa de crecimiento fue de 2.4% en el 2014 y se estima que este año cierre alrededor del 3%, porcentajes que se ubican muy por debajo del 6% registrado en el 2012 y el 8.5% del 2010, por ejemplo. Así, la variación anual de estos préstamos en agosto 2015 fue de 0.1%, menor al 1.9% de agosto 2014, 8.1% de agosto 2013 y 19.4% de agosto 2012.

Este menor dinamismo se ve reflejado en la disminución de la participación de la cartera de créditos MYPES dentro del total de la cartera del sistema

financiero, la que pasó de cerca de 18% en agosto del 2012 a menos del 13% en agosto del 2015, como se aprecia en el siguiente gráfico.

En esa coyuntura de menor crecimiento de créditos y desaceleración de la economía, y particularmente de los sectores comercio y servicios, en los cuales se encuentran concentradas la mayor parte de las MYPES, la calidad de la cartera de los préstamos MYPES se deterioró. Se debe considerar que en el actual contexto de menor dinamismo productivo del país, es natural el aumento de la morosidad, sobre todo del segmento MYPE, dado que los menores ingresos impactan la capacidad de pago de sus deudas de manera más fuerte que otros segmentos empresariales. Adicionalmente, el menor crecimiento económico del país y la mayor incertidumbre lleva a que los préstamos otorgados sean menores, lo que influye en el ratio de morosidad, tomando en cuenta que este indicador tiene en el denominador como componente a la cartera total, y el menor aumento de ésta genera un efecto estadístico.

Ahora, al analizar el desempeño anualizado de la economía (PBI acumulado 12 meses versus similar periodo medido 12 meses atrás), se observa un repunte del PBI que parecería representar un cambio de tendencia en los últimos meses, con lo que se podría observar a futuro cierta estabilidad en el ratio de morosidad. **(Pág. 2).**

Ferraro (2013). Señala que la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados

costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas. Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. **(Pág. 12).**

Cáceres (2013). La situación que ocurre con las Micro y Pequeñas empresas; con los créditos vigentes que se les conceden es que exceden la capacidad de pago del deudor, siendo un problema importante que ha obligado al regulador a tomar medidas para controlarlo. Siendo así como el problema de encontrar la capacidad de pago de una MYPE, ya que esta empresa genera la caja suficiente para poder cancelar sus deudas de corto y de largo plazo, en base al crecimiento de muchas entidades financieras las lleva a dar créditos a los buenos clientes de una institución competidora. **(Pág. 26)**

Kong (2014). Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el periodo 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresas para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su

actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES. **(Pág. 75-76)**

Mendiola (2014). En su libro Factores Críticos de éxito para la creación de un mercado alternativo de emisión de valores para las pymes en el Perú, señalan en cuanto al Financiamiento actual de las pymes en el Perú, que en este acápite se analizan las características del financiamiento de las pymes, la evolución de su acceso al crédito en el sistema financiero y los factores determinantes del costo del crédito. El objetivo de este análisis es identificar las oportunidades que tienen las pymes para reducir sus costos de financiamiento mediante la utilización del mercado de capitales, el cual se describe más adelante, como fuente alternativa de fondeo. **(Pág. 84)**

La empresa objeto de estudio Compañía Monteblanco S.A.C. con RUC: 20531997124, dedicada al Sector Comercio, cuyo representante legal es la

Gerente General CHIROQUE ROMERO VIRGINIA con DNI: 32105780, se encuentra localizada en Centro Comercial Mza. B Lote 15 - Casma - Casma – Ancash, iniciando sus actividades económicas el 01/07/2011. El 03/05/2011 fue inscrita como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, la cual tiene como actividad principal la Venta al por mayor de materiales de construcción. Por lo expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016?** Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente **objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.** Para poder llegar al objetivo general, nos hemos planteado los siguientes **objetivos específicos:**

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.
2. Describir las características del financiamiento de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú y de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.

La investigación se justifica porque ha permitido conocer a nivel Bibliográfico-documental las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Compañía Monteblanco S.A.C. También se

justifica porque nos permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las empresas. Además esta investigación permitió profundizar en un área de conocimiento de interés general para las empresas del Perú.

Finalmente se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación ante un jurado evaluador, permitirá que obtenga mi título profesional de Contador Público. Lo que a su vez permite que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, cumpla con los estándares de calidad que establece la Nueva Ley Universitaria. Además porque el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores de servicios del distrito de Casma y de otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. INTERNACIONALES

En este ítem se entiende por antecedentes internacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables de nuestro estudio en cualquier ciudad de cualquier país del mundo, menos Perú.

Gonzales & Solís (2011). En su tesis “Análisis descriptivo de la estructura de mercado y estrategias empresariales para las ferreterías MYPE en Cali: un enfoque microeconómico”, concluye que: Los empresarios de este sector deben evaluar los factores internos y externos que permiten el éxito de sus empresas y a partir de este análisis generar estrategias para que

sus empresas se fortalezcan y crezcan, y, se hagan sostenibles en el tiempo. El sector gubernamental debe generar políticas sociales y económicas que beneficien a las empresas MYPE del sector, facilitándoles el acceso a la financiación de tal forma que esto se invierta en actualización tecnológica, en actualización del conocimiento y en mejora de su espacio físico, lo cual sin duda con llevaría a aumentar su competitividad.

El sector académico debe desarrollar programas de capacitación y asesoría que les permita a los empresarios locales conocer la realidad empresarial colombiana, detectar las oportunidades de éxito y prepararse adecuadamente para conseguir que sus empresas sean organizaciones exitosas y que contribuyan a la dinámica económica del país.

Giro (2011). En su tesis “Estrategias de Financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal estado de Trujillo” Venezuela, según lo establecido en el objetivo general se pudo analizar las estrategias de financieras a corto plazo utilizadas por las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal en el ejercicio 2009, concluye que las empresas ferreteras acuden a obtener financiamiento, en base a la necesidad que se presente, las empresas acudieron al financiamiento del sector privado ya que en este sector se ofrecen créditos a corto, mediano y largo plazo,

los montos a financiar dependen de las necesidades y de la capacidad de pago del solicitante. En este caso las microempresas y pymes, se destina financiar actividades de producción, compra de mercancías ampliación de la empresa, dichas empresas acudieron a este sector por que la respuesta ante el financiamiento fue rápida y oportuna.

Con respecto al pago del financiamiento las empresas pudieron responder y cancelar el financiamiento en el tiempo esperado. Con referencia a la descripción de las estrategias empleadas por las pymes del sector ferretero se encontró lo siguiente: las empresas son capaces de responder al financiamiento a corto plazo es decir que pueden responder por medio de garantías estarían dispuestas a dar en cuanto a los beneficios ofrecidos por los planes de gobierno para otorgar créditos, entre otros; por otro lado las ventajas para estas empresas son, las exigencias por las instituciones financieras para el financiamiento es una de las principales fallas encontradas no en todos los casos pero si hay empresas que se les dificulta debido a la capacidad para responder ante una obligación, otro aspecto es la situación económica del país también influye en la obtención de recursos, la falta o poca información del plan para obtener crédito y el desconocimiento de estrategias de financiamiento.

Villarreal (2013). En su tesis titulada “La Estrategia Comercial

en las Ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado” concluye que: La manera de administrar los negocios por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de nuestra localidad se basa en un estilo ambiguo de la administración, es decir, que éstas empresas en su mayoría solo se han preocupado en comercializar sus productos sin aplicar técnicamente estrategias de comercialización, lo que ha generado una baja participación de mercado en la mayoría de los negocios de nuestra ciudad, esto se denota en la tabla N° 65 donde se obtiene un promedio de 2,62.

La inadecuada aplicación de estrategias de comercialización por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de la ciudad de Tulcán, no les ha permitido prever el impacto de los competidores directos, así como también, no les han permitido aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado local, a fin de aumentar su participación de mercado y su nivel de ventas.

Ceroni & Montero (2011). En su tesis titulada “PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS MIPYMEs; ANÁLISIS DE CASO PRÁCTICO”, Universidad de Chile, concluye que, el acceso de las MIPyMEs al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener

en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring. Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las MIPyMEs. Por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor. **(Pág. 128-129).**

González (2014). En su tesis titulada: “La Gestión Financiera y El Acceso A Financiamiento De Las Pymes Del Sector Comercio En La Ciudad De Bogotá”, nos dice que considerando

los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013. Seguidamente y con el ánimo de contextualizar las unidades económicas y el sector objeto de estudio, se procedió mediante la revisión de fuentes secundarias a realizar una caracterización de las pequeñas y medianas empresas y una caracterización del sector comercio. Respecto al primero se logró identificar la definición y clasificación de las empresas por tamaño en Colombia, el

número de establecimientos, distribución geográfica, empleos generados, distribución empresarial por actividad económica y la evolución que han experimentado las Pymes en el periodo 2008 a 2013 tanto en Colombia como en Bogotá. **(Pág. 121)**

2.1.2. NACIONALES

En este ítem se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables de nuestro estudio en cualquier Región del Perú, menos en Ancash.

Yovera (2014). En su tesis titulada: El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, usando la metodología de diseño descriptivo, llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 88% tienen entre los 26 a 60 años, el 62% son de sexo femenino y el 38% tiene grado de instrucción de secundaria completa, Respecto a las Características de las MYPES: El 100% se dedican más de 2 años al rubro, el 50% tiene trabajadores permanentes, el 50% son eventuales, y el 80% se formaron por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, el 90% se financiaron con fondos de terceros, el 70% obtuvo el crédito de

entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y el 20% de entidades bancarias como en Mi banco y el 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% recibió capacitación o asesoramiento de cómo invertir al recibir un préstamo, el 80% considera a la capacitación como una inversión, el 70% del personal recibió capacitación de los cuales el 20% se capacitó en gestión financiera, el 50% se capacitó para prestar un mejor servicio al cliente y el 30% no se capacitó.

Aguilar (2013). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009 - 2010” llega a los siguientes resultados: Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: El 33 % de las empresas tienen un año de antigüedad, el 27% tienen dos a tres años de antigüedad y el 13% tienen más de tres años de antigüedad. El 53% de las empresas tienen asesoramiento profesional de un contador, el 13% de las empresas tienen asesoramiento de un economista, el 7% de las empresas tienen asesoramiento de un administrador y el 27% de las empresas tienen asesoramiento de otro profesional. Respecto al financiamiento: El 47% es de tipo financiamiento propio y el 53% el financiamiento viene a ser de entidades financieras. El 60% si recibió crédito y el

40% no recibió. El 67% fue para pagos a proveedores, 13% para pagar tributos y el 20% fue para pagar a los trabajadores.

Seminario (2015). En Su Tesis titulado: “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercial – Rubro Ferreterías De La Ciudad De Sullana, 2014”, concluye que; las MYPE juegan un rol importante para la economía del Perú así como para la ciudad de Sullana, ya que llevan más de tres años en el sector y rubro, esto es importante para su reconocimiento y subsistencia en el mercado. Siendo estas MYPEs las que están formalmente constituidas, cuentan con más de tres trabajadores, generando puesto de trabajo estable, y un trabajador eventual dentro de su negocio y que además se constituyeron como empresa para obtener ganancias. Con respecto al Financiamiento, manifiesta que la actividad económica está financiada con fuentes de dinero externas, es decir lo obtuvieron de entidades financieras y de cajas municipales, siendo éstas las que mayor acceso les dan para el otorgamiento del crédito. Además con el fin de invertir el crédito recibido para capital de trabajo, razón primordial para generar rentabilidad. **(Pág. 92).**

Luna (2015). En su investigación “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra / venta de

artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015”. Concluye que: Respecto a los empresarios, del 100% de los empresarios legales de las MYPE encuestadas: El 62,5% son adultos, el 62,5% son de sexo masculino, el 57,2% tiene solo educación secundaria, el 20% educación primaria y los que tienen educación superior, el 56% son contadores.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas, las principales características de las MYPE en estudio, el 80,5% se dedican a la actividad hace más de 3 años, 67,3% se inició con capital propio, el 92,5% tiene de 1 a 5 trabajadores, el 90% tiene trabajadores permanentes y el 85% se formaron para crecer económicamente. Respecto al financiamiento, el 80% solicito financiamiento, y obtuvo un crédito en las entidades del sistema financiero, el 62,5% recibieron financiamiento de bancos, el 56,5% recibieron financiamiento entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, el 41 % deben pagar intereses entre 21% y 30%, el 100% utilizo el crédito para capital de trabajo y el 100% de los que recibieron el crédito si cree que el financiamiento mejoro su rentabilidad.

2.13. REGIONALES

En este ítem se entiende por antecedentes regionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las

variables de nuestro estudio en cualquier ciudad de la Región Ancash - Provincias, menos en la provincia de Casma.

Aguilar (2016). En su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-Rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote”, concluye que; La mayoría (80%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, tienen la edad entre los 36 a 50 años y tienen el grado de instrucción superior no universitaria, el (86,7%) son del género masculino y son los propietarios de las micro y pequeñas empresas.

La totalidad (100%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, son formales, así mismo la mayoría (80%) manifiestan que la micro y pequeñas empresas se creó para generar ganancias, el (60%) tienen entre 4 a 7 años de permanencia en el mercado. La mayoría (86,7%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, han obtenido algún crédito financiero de terceros, el (66,7%) solicitó crédito a entidades bancarias, el (80%) solicitó el importe de 5,000 a 10,000 soles pagando una tasa de interés

de 26% a 40%, el (73,3%) invirtió el crédito en mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.

Lozano (2014). En su trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro ferretería en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote periodo 2011”, concluye que: el 80% de las MYPE encuestadas se dedica al rubro ferreterías hace 3 años. Estos resultados implicarían que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables, El 100% de las MYPE encuestadas cuentan con 1 a 5 trabajadores. Estos resultados implicarían que desde el punto de vista del número de trabajadores, el rubro ferreterías es estrictamente microempresa. El 70% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo Masculino. El 40% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas tienen grado de instrucción primaria completa y el 30% secundaria completa y el 30% Superior no universitaria completa. El 100 % de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas son personas adultas, cuyas edades se encuentran entre 35 -45 años.

Respecto al Financiamiento, el 100% de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20% al

25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años. El 83% de las MYPE encuestadas respondieron que el financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad, el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011. El 20% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento.

Rodríguez & González (2015). En su tesis titulada “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”, concluye que: El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15 % más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución.

El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15 % más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Copa (2013), en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012. El objetivo general fue, Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comerciό rubro compra y Venta de Artículos de Ferretería en el Distrito de Tacna, Periodo 2011-2012. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPE: Los empresarios encuestados manifestaron que: el

100% son adultos, el 47% es del sexo masculino y el 53% femenino, y el 53% tiene secundaria completa. Asimismo, las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: El 40% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% tienen de uno a tres trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 73% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 20% no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 80% si recibió capacitación y el 80% recibió de uno a dos cursos de capacitación.

2.14. LOCALES

En este ítem se entiende por antecedentes locales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores sobre las variables de nuestro estudio en la provincia de Casma.

Martínez (2017). En su Tesis titulada: “Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Corporación Ferretera JG ANGELA E.I.R.L., Casma 2016”, concluye que las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación 27 Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, es el utilizar el

préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue en capital de trabajo. El buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores. **(Pág. 76)**

Sánchez (2017), En su Tesis titulada: “Caracterización del Financiamiento De Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. De Casma 2016”, concluye que la mayoría de las micro y pequeñas empresa tienen 25 muchas limitaciones para solicitar crédito financiero de las entidades financieras, siendo otras posibilidades los préstamos de terceros entre ellas las cajas municipales y terceros, sabiendo que ellos cobran altos intereses mayores a los que brinda una entidad financiera le pueda brindar, la gran mayoría afirma que el crédito obtenido es necesariamente para capital de trabajo (mercadería), además podemos decir que las características que limitan el financiamiento es por el bajo monto de ingresos de sus ventas, la informalidad, y la falta de credibilidad en la

información financiera confiable y la escasa garantía en activos fijos reales. (Pág. 61)

ROBLES (2017). En su tesis titulada CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA COMERCIAL J. BLANCO S.A.C. DE CASMA – 2016, concluye que: Respecto a Describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú 2016, los autores nacionales afirman que muchas micro y pequeñas empresas tienen restricciones para solicitar créditos de la banca formal, es por eso que ellos acuden a entidades financieras para adquirir financiamiento y de esta manera puedan aumentar su capital y mejorar su negocio para brindar un buen servicio a sus clientes, El 100% de las Mypes necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento se considera una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa. Respecto a Describir las características del financiamiento de la empresa Comercial J. Blanco S.A.C de Casma – 2016, sabiendo que la empresa en mención cuenta con financiamiento de una entidad financiera (MIBANCO), podemos decir que ello le ayuda a cumplir con las metas y objetivos trazados obteniendo el reconocimiento de

todos los pobladores aumentando sus ventas y siendo la más grande de la localidad.

Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de la empresa y mejorar el servicio que cumplen. Finalmente, el contar con un local propio y tener solvencia económica y financiera con los años ha permitido brindar las garantías que las entidades del sistema financiero solicitan al momento de brindar un crédito.

Respecto a Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Comercial J. Blanco S.A.C de Casma - 2016, respecto al sistema que recurren para solicitar un crédito no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema bancario, a corto plazo y lo destinan principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa en estudio adquiere su financiamiento del sistema no bancario, a largo plazo y lo destinó principalmente a la compra de mercaderías para así ofrecer productos de buena calidad.

Se puede decir que antes de adquirir financiamiento, primero se deben analizar las necesidades de la empresa. Se debe considerar, qué capacidad tendrá la empresa en la utilización de crédito para no descuidar la situación financiera de ésta, ya todo

depende en que se invertirá el crédito obtenido. Posteriormente, se debe analizar el monto máximo y mínimo que el organismo financiero otorga, así como también el tipo de crédito que manejan y sus condiciones, los tipos de documentos que solicitan, las políticas de renovación de créditos, la flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones, y los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

Modigliani y Miller (1958). Estos autores, después de su estudio, 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 optima 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 (1976). Autores que en su teoría identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información.

Myers y Majluf (1984). Esta teoría en relación a las teorías tradicionales, se presenta como muy innovadora y más próxima 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 (1944), 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 (1950) 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.

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Las teorías referidas y los planteamientos anteriores sirvieron de base a los autores para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en el año 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. Ellos parten

de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), los autores refieren que: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya

tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiamiento.

2.2.2. TEORÍAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Fayol (1841-1925). En su teoría Administrativa, nos da a conocer que esta teoría se puede aplicar a toda organización humana (universalidad). Se le considera el padre del proceso administrativo y creador e impulsador de la división de las áreas funcionales para las empresas. La preocupación era aumentar la eficiencia de la empresa a través de la forma y disposición de los órganos componentes de la organización y de sus relaciones estructurales.

Regalado (2006). Las MYPES son un importante centro de atención para la economía, que busca responder a muchas necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población, especialmente para el sector financiero, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local.

De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95% a 98% de la economía constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), contribuyendo al 42% de la producción nacional y al 88% del empleo privado; las Mypes de acuerdo a la experiencia

internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimiento de salones de belleza y otros.

Foschiatto y Stumpo (2006). Las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país.

2.2.3. TEORÍAS DE EMPRESAS

Bustamante (2013). La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la

transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital).

Para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan. Asimismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos, y ejercer sus derechos sobre los bienes que produce.

La empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, etc.

Dado un objetivo u objetivos prioritarios hay que definir la forma de alcanzarlos y adecuar los medios disponibles al resultado deseado. Toda empresa engloba una amplia gama de personas e intereses ligados entre sí mediante relaciones contractuales que reflejan una promesa de colaboración. Desde esta perspectiva, la figura del empresario aparece como una pieza básica, pues es el elemento conciliador de los distintos intereses.

El empresario es la persona que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar. En muchos casos el origen de la empresa está en una idea innovadora sobre los procesos y productos, de forma que el empresario actúa como agente difusor del desarrollo económico. En este caso se encuentran unidas en una única figura el empresario-administrador, el empresario que asume el riesgo y el empresario innovador. Esta situación es característica de las empresas familiares y, en general, de las empresas pequeñas.

Por otra parte, y a medida que surgen empresas de gran tamaño, se produce una separación, entre las funciones clásicas del empresario. Por un lado, está la figura del inversionista, que asume los riesgos ligados a la promoción y la innovación mediante la aportación de capital. Por otro lado, se consolida el papel del directivo profesional, especializado en la gestión y administración de empresas. De esta forma, se produce una clara separación entre la propiedad y la gestión efectiva de la empresa.

El empresario actual es un órgano individual o colegiado que toma las decisiones oportunas para la consecución de ciertos objetivos presentes en las empresas y de las circunstancias del entorno. El empresario, individual o colegiado, es el que coordina el entramado interno de la empresa con su entorno económico y social.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. FINANCIAMIENTO

2.3.1.1. Definición

El financiamiento se da por medio de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

2.3.1.2. Fuentes de Financiamiento:

- **Fuentes Propias:** La fuente primaria de financiamiento por naturaleza son los ahorros personales. Una cantidad que bien puede provenir de las utilidades generadas por la empresa como del dinero que uno como empresario ha podido reunir en determinado periodo de tiempo.
- **Préstamos personales:** Otra de las fuentes de financiamiento, sobre todo de emprendedores que tienen a cargo empresas pequeñas o negocios emergentes, son los préstamos de amigos y

familiares. Según muchos expertos, de hecho, esta sería la principal fuente de financiamiento de los emprendedores emergentes del nuevo siglo.

- **Créditos de Instituciones Financieras:** Si de capitales grandes estamos hablando, las entidades de financiamiento son una excelente opción. Sobre todo si tienes un buen plan de negocios, tomando en cuenta la gran cantidad de entidades financieras que brindan su apoyo sobre todo a MYPES.

2.3.1.3. Tipos de Financiamiento:

a) **Financiamiento a Corto Plazo:** Su reembolso debe ser efectuado a menos de 1 año y son solicitadas con la finalidad de sostener la mayor parte de los activos circulantes. Están conformados por:

- **Pagaré:** Título valor que significa una promesa por escrito en la que una de las partes intervinientes se compromete a devolver la cantidad de dinero recibida, en un determinado período de tiempo. El pagaré presenta intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes.
- **Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco

pero durante un período de tiempo determinado previamente.

- **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.
 - **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales.
- b) **Financiamiento a Largo Plazo:** Su reembolso puede ser efectuado hasta más de 5 años, de acuerdo al convenio que haya realizado para el otorgamiento del préstamo. Para este tipo de financiamiento generalmente se estipulan y se solicita garantía, las cuales se debe de cumplir. Están conformados por:
- **Acciones:** estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización.
 - **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.

2.3.2. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.3.2.1. Definición

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción,

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

2.3.2.2. Régimen tributario de las MyPE

El régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.

El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados.

La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

2.3.2.3. Alcances de la ley de Micro y Pequeña Empresa

Directorio Pymes (2014). La nueva Ley MYPE, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086 (El Peruano: 28/06/08) es una ley integral que no sólo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que por más de 30 años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante sector de la economía nacional, expresa el gremio empresarial.

La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad.

La nueva ley será de aplicación permanente para la MYPE, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 30056, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios.

✓ **Nuevos trabajadores**

Las nuevas disposiciones de la ley MYPE solo se aplicarán a los nuevos trabajadores que sean contratados a partir de la vigencia del D. Leg. 1086 (luego que se publique el reglamento en un plazo máximo de 60 días a partir del 29 de junio del 2008). Cabe recordar que el actual régimen laboral de la micro empresa ha sido ratificado plenamente por el Tribunal Constitucional, al reconocer que no se trata de un régimen discriminatorio ni desigual, sino por el contrario, tiene como objetivo fundamental lograr la formalización y la generación de empleo decente en este importante sector, el cual representa el 98% de las unidades productivas del país.

Los trabajadores antiguos, sujetos al régimen general, conservarán los derechos laborales que por ley les corresponde, inclusive, se establecen “candados” para evitar el recorte de estos derechos, al haberse fijado multas e indemnizaciones en casos de incumplimientos.

✓ **Características**

- Los requisitos para calificar a la micro empresa son los mismos que actualmente contempla la Ley N° 30056, esto es, la empresa debe contar

hasta con 10 trabajadores, sus ingresos anuales no deben superar 150 UIT (S/.577,500 anuales).

Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores.

- Los requisitos para calificar a la pequeña empresa han variado: se incrementa de 50 a 100 el número de trabajadores; e igualmente se incrementa los ingresos anuales de 850 UIT hasta 1,700 UIT, esto es, de S/.3'272,500, los ingresos anuales se amplían a S/.6'545,000 (S/. 545,417 mensuales), inclusive estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF.

2.3.2.4. Asociatividad alternativa de desarrollo y crecimiento de las MYPE en el Perú

Cáceres (2013). Nos señala que actualmente, el motor de la economía es sostenido por las micro y pequeñas empresas a nivel nacional, pero que tienen que enfrentarse a un fenómeno llamado “globalización”, el cual las direcciona si estas no están solidas o preparadas para su permanencia en el mercado.

Para el caso particular y específico de las MYPE (micro y pequeñas empresas) el concepto de ASOCIATIVIDAD debe de tener en cuenta y entender que ya no es solo un concepto bonito, sino que significa una oportunidad para seguir desarrollándose. Más interesante aún, en nuestro país las MYPE han soportado varias crisis y por lo mismo ha sostenido la economía en base a mucho esfuerzo por parte de los empresarios y trabajadores que conforman estas microempresas. No obstante ello, a pesar de la flexibilidad que caracteriza a este nuevo sector, una parte del mismo no ha podido afrontar con éxito las nuevas condiciones imperantes. Frente a esta realidad, el desarrollo de capacidades innovadoras las podría convertir en un elemento fundamental para mejorar su competitividad. Factores como desconfianza o de tener el liderazgo por parte de sus representantes, provoca de que simplemente estas MYPE desaparezcan. La ASOCIATIVIDAD surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la “creación de valor” a través de la solución de problemas comunes, es decir algunas veces estas insuficiencias de capacidad de las MYPE por ejemplo hace muy complicado la incorporación de tecnologías, el ingreso

a nuevos mercados (sea nacional, internacional e inclusive en tu misma zona), entre otros. La cultura en este segmento es un problema a tener muy en cuenta. Los beneficios que aporta la “asociatividad” podemos mencionar algunos, reducción de costos, ingreso a nuevos mercados, desarrollo de economías de escala, mejora las posibilidades de negociación con clientes y proveedores, entre otras más. Finalmente, cabe resaltar que la ASOCIATIVIDAD se convierte en una estrategia que los empresarios de la Micro y Pequeñas empresas deben de tenerlo en cuenta.

2.3.3. DEFINICIONES DE EMPRESA

Se define a empresa como una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos”. Según Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro "Hacer empresa: Un Reto”, la empresa se la puede considerar como "un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.

III. METODOLOGÍA

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación será cualitativo, porque se limitará solo a describir las variables del estudio, en base a la revisión bibliográfica documental.

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel de la investigación será descriptivo, solo se limitará a describir y analizar las variables de acuerdo a lo que dice la literatura pertinente.

3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la Investigación es no experimental descriptiva – bibliográfico- documental y de caso.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. POBLACIÓN

Dado que la investigación será descriptiva-bibliográfico- documental y de caso, no se consideró población.

3.4.2. MUESTRA

Dado que la investigación será descriptiva-bibliográfico- documental y de caso, no se consideró muestra.

3.5. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

No aplica, porque es una investigación con diseño bibliográfica - documental y de caso.

3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.6.1. Técnicas

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizará la técnica de la revisión bibliográfica documental.

3.6.2. Instrumento

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizará como instrumento las fichas bibliográficas.

3.7. PLAN DE ANÁLISIS

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el plan de análisis consistirá en analizar los resultados extraídos de los antecedentes pertinentes y del trabajo de caso:

1. Para cumplir el objetivo específico N° 01, se utilizará la documentación bibliográfica, documentaria, la cual nos permitirá hallar la información, de las características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.
2. Para cumplir el objetivo específico N° 02 se realizará una investigación sobre sucesos o hechos pasados que nos sirven como antecedentes relacionadas acerca de la influencia del Financiamiento, la cual la tendremos que analizar y ver cómo influye en la Compañía MONTEBLANCO S.A.C. – Casma, 2016.
3. Finalmente para cumplir con el objetivo específico N° 03, se realizará una comparación de los principales resultados encontrados en la investigación sobre la influencia de las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Compañía MONTEBLANCO S.A.C. – Casma, 2016.

3.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Ver anexo N° 01.

3.9. PRINCIPIOS ÉTICOS

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre -Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora en las fuentes de financiamiento de las MYPE, en este caso de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.

La presente investigación se basó con el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos los actos que realice.

IV. RESULTADOS Y ANANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al objetivo específico N° 01: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

CUADRO N° 01

Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Yovera (2014)	El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, el 90% se financiaron con fondos de terceros, el 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y el 20% de entidades bancarias como en Mi banco y el 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo.
Aguilar (2013)	Respecto al financiamiento: El 47% es de tipo financiamiento propio y el 53% el financiamiento viene a ser de entidades financieras. El 60% si recibió crédito y el 40% no recibió. El 67% fue para pagos a proveedores, 13% para pagar tributos y el 20% fue para pagar a los trabajadores.
Seminario (2015)	Con respecto al Financiamiento, manifiesta que la actividad económica está financiada con fuentes de dinero externas, es decir lo obtuvieron de entidades financieras y de cajas municipales, siendo éstas las que mayor acceso les dan para el otorgamiento del crédito. Además con el fin de invertir el crédito recibido para capital de trabajo, razón primordial para generar rentabilidad.

Luna (2015)	Respecto al financiamiento, el 80% solicito financiamiento, y obtuvo un crédito en las entidades del sistema financiero, el 62,5% recibieron financiamiento de bancos, el 56,5% recibieron financiamiento entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, el 41 % deben pagar intereses entre 21% y 30%, el 100% utilizo el crédito para capital de trabajo y el 100% de los que recibieron el crédito si cree que el financiamiento mejoro su rentabilidad.
Aguilar (2016)	La mayoría (86,7%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, han obtenido algún crédito financiero de terceros, el (66,7%) solicitó crédito a entidades bancarias, el (80%) solicitó el importe de 5,000 a 10,000 soles pagando una tasa de interés de 26% a 40%, el (73,3%) invirtió el crédito en mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.
Lozano (2014)	Respecto al Financiamiento, el 100% de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20% al 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años. El 83% de las MYPE encuestadas respondieron que el financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo.

Respecto a la rentabilidad, el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011. El 20% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento.

**Rodríguez &
Gonzales
(2015)**

El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15 % más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución.

El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15 % más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el

personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Copa (2013) Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 73% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 20% no recibió capacitación antes del otorgamiento de los préstamos, el 80% si recibió capacitación y el 80% recibió de uno a dos cursos de capacitación.

Martínez (2017) Concluye que las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación 27 Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, es el utilizar el préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo

similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue en capital de trabajo. El buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores.

Sánchez (2017) Concluye que la mayoría de las micro y pequeñas empresa tienen muchas limitaciones para solicitar crédito financiero de las entidades financieras, siendo otras posibilidades los préstamos de terceros entre ellas las cajas municipales y terceros, sabiendo que ellos cobran altos intereses mayores a los que brinda una entidad financiera le pueda brindar, la gran mayoría afirma que el crédito obtenido es necesariamente para capital de trabajo (mercadería), además podemos decir que las características que limitan el financiamiento es por el bajo monto de ingresos de sus ventas, la informalidad, y la falta de credibilidad en la información financiera confiable y la escasa garantía en activos fijos reales.

Robles (2017) Podemos concluir señalando la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por

consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que a la empresa Comercial J. BLANCO S.A.C el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba.

Asimismo las empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa.

El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas garantías que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su negocio, ya que depende de los ingresos mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito.

4.12 **Respecto al objetivo específico N° 02:** Describir las características del financiamiento de la Compañía Monteblanco S.A.C. - Casma, 2016.

CUADRO N° 02

Características del financiamiento de la Compañía

Monteblanco S.A.C. - Casma, 2016.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL

DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa: 53 años.

1.2 Sexo: Masculino (...) Femenino (.X.)

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...) Primaria completa (...) Primaria Incompleta (...)

Secundaria completa (...) Secundaria Incompleta (...)

Superior universitaria completa (...)

Superior universitaria incompleta (.X.) Superior no Universitaria

Completa (...)

Superior no Universitaria Incompleta (...)

1.4 Estado Civil:

Soltero (.X.) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...)

Otros(...)

1.5 Profesión: Enfermería. **Ocupación :** Empresaria.

II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

1.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento):

Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (.X.) No (...)

1.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades

recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria): BCP Y SCOTIABANK.

Que tasa interés mensual paga: 1.08%

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...)

Qué tasa de interés mensual paga.....

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

Las entidades bancarias (.X.) Las entidades no bancarias. (...)

(...) los prestamistas usureros (...)

1.4 Qué tasa de interés mensual pagó: 1.08%

1.5 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

Si (.X.) No (...)

1.6 Monto Promedio de crédito otorgado: 80,000.00

(OCHENTA MIL CON 00/100 NUEVOS SOLES)

1.7 Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (.X.) No (...)

1.8 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%).Mejoramiento y/o ampliación del local(%).100%.... Activos fijos (%).Programa de capacitación(%). Otros - Especificar: (%). ...

4.13. Respecto al objetivo específico N° 03: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú y de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.

CUADRO N° 03

Análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú y de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.

Elemento de Comparación	Resultado del Objetivo Especifico N° 01	Resultado del Objetivo Especifico N° 02	Resultado del Objetivo Esp. N° 03
Forma de Financiamiento	Las empresas estudiadas obtienen financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades comercio. El financiamiento de terceros es del sistema bancario (bancos);	Su actividad es con financiamiento de terceros, lo hace mediante el Banco de Crédito del Perú y el Banco Scotiabank, El según la empresaria las entidades bancarias le otorgan mayores facilidades, la tasa que pagó fue el 1.08%	SÍ COINCIDEN

tanto, pagan una tasa mensual, obtuvo los de interés más baja montos solicitados, el que la del sistema no monto promedio bancario. obtenido fue S/. 80

Determina que la mayoría de las Mypes financian su actividad productiva mediante terceros, es decir que suelen acudir a las entidades financieras para poder solventar la operatividad y cumplir con las necesidades que los usuarios demanden.

Otro punto importante es que las mypes cuando acuden a las entidades financieras para solicitar un

000.00 soles, lo pagó a largo plazo

crédito lo hacen a las entidades bancarias, en segundo grado usan las No Bancarias, esto puede entenderse puesto que las cajas municipales y rurales de ahorro y crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las mypes.

En que invirtió el crédito producto del financiamiento	Lo destinan capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo, pago de tributos y pago de trabajadores; y la empresa de estudio adquiere su financiamiento del sistema bancario, a largo plazo y lo	El dinero obtenido fue invertido el 100% en activos fijos.	NO COINCIDEN
--	---	--	--------------

destinó principalmente a la compra de activo, mejoramiento de local y en menor proporción como capital de trabajo.

Por otro lado podemos concluir que la mayoría de las Mypes que recibieron un crédito decidieron invertir en lo que es: capital de trabajo, mejoramiento y ampliación del local, y activos fijos.

El Financiamiento	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
como medios de			
Mejora en la			
Productividad,			

4.2. Análisis de los resultados

4.2.1. Respecto al objetivo N° 1:

Respecto al Financiamiento:

Luna (2015), Aguilar (2016), Rodríguez & Gonzales (2015), coinciden al señalar que las micro empresas utilizan el financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de servicio. El financiamiento de terceros es del sistema bancario (bancos); por lo tanto, pagan una tasa de interés más baja que la del sistema no bancario. Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio que realizan. Los referidos autores se diferencian de **Yovera (2014), Seminario (2015), Lozano (2014), Sánchez (2017),** quienes coinciden al señalar que la mayoría de las micro y pequeñas empresas financian su actividad productiva mediante terceros, pero en este caso del sector No Bancario, aquí señalan que les cobran intereses mayores, pero les solicitan menos requisitos. Entre ellos también se diferencian de **Martínez (2017),** quien indica que el financiamiento se obtiene de un tercero, siendo una persona natural.

422. Respecto al objetivo N° 2:

Respecto al empresario: La empresaria tiene 53 años, es de sexo femenino, estudio superior universitario incompleto en la carrera de Enfermería, es soltera y es de ocupación empresaria.

Respecto al Financiamiento: Su actividad es con financiamiento de terceros, en la empresa prefieren trabajar con el sector bancario, por lo que acuden al Banco de Crédito del Perú y el Banco Scotiabank, según la empresaria, los motivos que hacen que tome esta decisión son los siguientes: los entes del sector bancario le otorgan mayores facilidades, la tasa de interés que pagó la empresa fue el 1.08% mensual, el sector bancario la atendió con los montos solicitados, el monto promedio obtenido fue S/. 80 000.00 soles, el financiamiento fue obtenido y pagado a largo plazo.

Destino del financiamiento de la empresa: El destino de inversión del financiamiento fue al 100% en activos fijos.

423. Respecto al objetivo N° 03:

Respecto al financiamiento, si hay coincidencia entre los resultados Yovera (2014), Aguilar (2013), Seminario (2015), Luna (2015), Aguilar (2016), Lozano (2014), Rodríguez & Gonzales (2015), Sánchez (2017), de los objetivos específicos 1 y 2, en cuanto a que se financian de terceros al igual que la empresa Compañía Monteblanco S.A.C.

Respecto al sistema que recurren, si hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Los autores Luna (2015), Aguilar (2016), Rodríguez & Gonzales (2015), dicen que las micro y pequeñas empresas obtienen en mayoría financiamiento del sistema bancario, lo que coincide con la empresa en estudio que obtiene financiamiento del sistema bancario. Ambas se diferencian de Seminario (2015), Lozano (2014), Sánchez (2017), quienes dicen que las micro y pequeñas empresas en gran mayoría tienen financiamiento del sector No Bancario. En cambio los autores Aguilar (2013) indica que el financiamiento es propio (autofinanciamiento). Mientras que Martínez (2017), se diferencia de todos, ya que señala que el financiamiento es mediante una persona natural. Finalmente, respecto en que se invirtió el crédito recibido; también hay coincidencia entre Yovera (2014), Seminario (2015), Luna (2015), Lozano (2014), Rodríguez & Gonzales (2015), Copa (2013), Sánchez (2017), Martínez (2017) quienes refieren que la inversión fue en capital de trabajo. Se diferencian de la empresa investigada quien invirtió en activos fijos. Todos contrastan con Aguilar (2013), quien indica que las micro y pequeñas empresas invirtieron en pago a proveedores, pago de tributos y pago de trabajadores y también se diferencian de Aguilar (2016), quien manifiesta que la inversión fue en mejoramiento y ampliación de local.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones respecto al objetivo 1

Respecto al Financiamiento: Las empresas del sector comercio del Perú obtienen su financiamiento de terceros, siendo el preferido el sector bancario, puesto que les cobra menores tasas de interés, en segundo grado acuden al sector no bancario, quienes cobran un mayor interés pero solicitan menores requisitos. En grado mínimo trabajan con financiamiento de persona natural particular. El destino del financiamiento en mayoría es para capital de trabajo y mejoramiento de local, menos aún para pago de proveedores, pago de tributos y pago de trabajadores. Prefieren los pagos a largo plazo. Todas coinciden que el financiamiento ha sido bueno para sus negocios y que la buena administración de lo recaudado permite pagar los préstamos y solicitar mayores cantidades futuras.

5.2. Conclusiones respecto al objetivo 2

De acuerdo al cuestionario realizado a la Compañía Monteblanco S.A.C, podemos concluir que accede a créditos de Entidades Bancarias como el Banco de Crédito del Perú y Scotiabank, es decir cuentan con financiamiento de terceros; de tal forma que pagan por los intereses una tasa de 1.08% la cual fue invertida en 100% para sus activos fijos.

Es importante el crédito de terceros ya que esto ayuda a las micro y pequeñas empresas, a que puedan invertir en su negocio y así poder

continuar con sus ventas e incrementar sus ganancias, como conocemos en nuestro país el crédito forma parte importante dentro de las micro y pequeñas empresas, pero a la vez muchas de estas tienden a no recurrir a créditos en entidades bancarias porque se exceden en los intereses y recurren a otros tipos de prestamistas, es por eso que el estado debe apoyar más a las micro y pequeñas empresas para que puedan acceder a los créditos financieros.

5.3. Conclusiones respecto al objetivo 3

En el análisis del objetivo N° 1 y N° 2 encontramos que hay coincidencias, puesto que las empresas del Perú y la Compañía Monteblanco S.A.C. acuden al sistema bancario, diferenciándose de otras microempresas que acuden al sistema no bancario. Existen también micro empresas que se autofinancian y otra que acude a financiamiento de una persona natural.

5.4. Conclusión General

La Compañía Monteblanco S.A.C. al no contar con capital propio, recurre al de terceros, para financiar su negocio, en nuestro país es algo normal que las micro y pequeñas empresas recurran al crédito, ya que la mayoría de estas al iniciar su actividad comercial se ven obligadas al crédito.

En el Perú, las micro y pequeñas empresas forman parte de la actividad económica en gran escala, la Compañía Monteblanco S.A.C. utiliza el crédito para la compra de sus activos, dando continuidad de su actividad comercial, haciendo que sea estable y eficiente.

Las Micro y pequeñas empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras y así tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa, ya que si no cumplen con los pagos acordados con las entidades financieras, estos tomarán medidas drásticas con las micro y pequeñas empresas.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar (2013). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010.

Aguilar (2016). “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-Rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote”

Aladro, S.; Ceroni C. & Montero, E. (2011). “Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico”, Seminario para optar al Título de Ingeniero Comercial Mención Administración, de la universidad de Chile. Recuperado el 8 de septiembre de: http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/ec-aladro_v/pdfAmont/ec-aladro_v.pdf

Alarcón (2008). “Teoría sobre la estructura financiera. Recuperado el 23 de septiembre del 2015.

- Algieri, M. (2007).** Alternativas De Financiamiento Para La Pequeña Y Mediana Empresa De Las Industrias Metalmeccánicas En Barquisimeto, Estado De Lara. Tesis presentado para optar el grado de Magister Scientiarum de la universidad centro occidental “Lizandro Alvarado” decanato de Administración y contaduría, Barquisimeto-2007.
- ASBANC (2016).** Boletín semanal octubre 2016, Perú.
- Briceño (2016).** Caracterización del Financiamiento en las Empresas Comerciales del Perú, Caso: Empresa Topy Top S.A. de la Ciudad de Piura, 2014.
- Bustamante, C. (2011).** Fuentes de Financiamiento. Revista de Asesoría Especializada N° 723 - Segunda Quincena de Noviembre.
- Bustos Cobos, Nora (2013).** En su tesis de Maestría titulada “Administración de las Empresas Constructoras de Desarrollos Habitacionales en el Estado de Zulia” de la Universidad de Zulia,
- Caballero, B. (2008).** “Manual de la Micro y Pequeña Empresa” .Ediciones caballero Bustamante SAC. Primera Edición.
- Copa (2013),** Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012.

- ESAN (2016).** Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano, Perú.
- Giro (2011).** “Estrategias de Financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal estado de Trujillo” Venezuela.
- González (2014).** La Gestión Financiera y El Acceso A Financiamiento De Las Pymes Del Sector Comercio, Bogotá.
- Gonzales & Solís (2011).** “Análisis descriptivo de la estructura de mercado y estrategias empresariales para las ferreterías MYPE en Cali: un enfoque microeconómico”
- Hilario, R. (2007).** Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina. Recuperado el 14 de septiembre del 2015 de: <http://www.comercio.com>.
- Luna (2015).** “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro compra / venta de artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015”.
- Martínez (2017).** Caracterización Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Corporación Ferretera JG ANGELA E.I.R.L., Casma 2016, Perú.
- Mendiola, Alfredo; Aguirre, Carlos ; Chuica, Solangie ; Palacios, Roberto ; Peralta, Miguel ; Rodríguez, Jesy ; Suárez, Emilia (2014).**

“Factores críticos de éxito para la creación de un mercado alternativo de emisión de valores para las pymes en el Perú”.

Monteverde Isaza, Alvaro, (2010). “Propuesta Metodológica para el Análisis de Riesgos de Crédito en el Sector de la Construcción Ecuatoriana”, tesis para optar el grado de maestro.

Muñoz, C. (2013). “Caracterización del financiamiento, la capacitación de las Mypes del sector servicios-rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012”. Perú: Universidad Los Ángeles de Chimbote.

Ley n° 30056 ley de Promoción y Formalización de la micro y pequeña empresa. (Promulgada el 02 de Julio del 2013). Congreso de la República Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión.

Liendo, M. & Martínez, A. (Octubre de 1998). Las microempresas. Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística.

Lozano (2014). “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro ferretería en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote periodo 2011”.

Pérez, L., & Campillo, F. (2011). Financiamiento. Recuperado el 22 de septiembre

de:<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Resolución N° 14353-2009 de la SBS. Para clasificar los créditos a los clientes como “Créditos a Pequeñas Empresas” y “Créditos a Microempresas” (Cfr. SBS 2009).

Robles (2017). Tesis, caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa comercial J. Blanco S.A.C. de Casma - 2016, Perú.

Rodríguez & González (2015). “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”

Rubio F. (2010). “Gestión de calidad y formalización de las Mypes en el Perú”.

Sabatino, T. & Mercedes, D. (2004). Modelo financiero para evaluar pequeñas y medianas empresas (PYMES). Trabajo de especialización presentado a la universidad Simón Bolívar. Caracas-2004.
<http://sigb.uladech.edu.pe/intrane>

- Sánchez (2017).** Caracterización del Financiamiento De Las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Del Perú: Caso Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. De Casma 2016, Perú.
- Sandoval (2016).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro estudios contables del distrito de Callería, 2015. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Seminario (2015).** Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercial – Rubro Ferreterías De La Ciudad De Sullana, 2014,
- Torres, M. (2006).** Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe: Una propuesta de trabajo. Recuperado el 27 de agosto del 2015 del sitio web: <http://lostorre.ipower.com/docs/Documentobase.pdf>
- Vázquez (2013).** “Instrumentación De Créditos Para MIPYMES A Través De Un Portafolio De Crédito Default Swaps, México.
- Villarreal (2013).** “La Estrategia Comercial en las Ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado”

Yovera (2014) El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero del distrito de castilla, 2014

VII. ANEXOS

- **Matriz de Consistencia**

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivo específico	Justificación de la Investigación
Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016?	Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. 2. Describir las características del financiamiento de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016. 	La investigación se justifica porque ha permitido conocer a nivel Bibliográfico-documental las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Compañía Monteblanco S.A.C. También se justifica porque nos

		S.A.C. – Casma, 2016.	<p>3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú y de la Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016.</p>	<p>permitió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las empresas. Además esta investigación permitió profundizar en un área de conocimiento de interés general para las empresas del Perú.</p> <p>Finalmente se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación ante un jurado evaluador, permitirá que obtenga mi título profesional de Contador Público.</p>
--	--	--------------------------	---	---

				<p>Lo que a su vez permite que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, cumpla con los estándares de calidad que establece la Nueva Ley Universitaria. Además porque el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores de servicios del distrito de Casma y de otros ámbitos geográficos conexos.</p>
--	--	--	--	---

- **Cuestionario**

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado o representante legal de las MYPE del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la compañía MONTEBLANCO S.A.C. – Casma, 2016, para desarrollar el trabajo de investigación denominado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO COMPAÑÍA MONTEBLANCO S.A.C. – CASMA, 2016”. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador (a): Reyna Isabel Arias Tamara.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa: 53 años.

1.2 Sexo: Masculino (....) Femenino (.X.)

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....)

Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....)

Superior universitaria completa (....)

Superior universitaria incompleta (.X.) Superior no Universitaria Completa (....)

Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (.X.) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Otros (....)

1.5 Profesión: Enfermería.

Ocupación : Empresaria.

II. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS

MYPE:

1.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (X.) No (...)

1.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria) BCP Y SCOTIABANK.

Que tasa interés mensual paga: 1.08%

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):..... Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...). Qué tasa de interés mensual paga.....

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

- Las entidades bancarias (X.) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

1.4 Qué tasa de interés mensual pagó: 1.08%

1.5 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (X.) No (...)

1.6 Monto Promedio de crédito otorgado: 80,000.00 (OCHENTA MIL CON 00/100 NUEVOS SOLES)

1.7 Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...) El

crédito fue de largo plazo.: Si (X.) No (...)

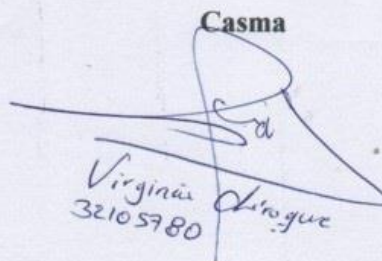
1.8 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local

(%).....X..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación

(%)..... Otros - Especificar: (%).....

Casma


Virginia Chirigué
32105780