



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
FERRETERO DEL DISTRITO 26 DE OCTUBRE –
PIURA, PERIODO 2018**

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

AUTORA

DIANA CAROLINA TARAZONA PANGALIMA

ASESORA

CPC. EDME MARTHA GARCIA MANDAMIENTOS

PIURA – PERÚ

2019

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO
FERRETERO DEL DISTRITO 26 DE OCTUBRE –
PIURA, PERIODO 2018**

Jurado Evaluador de Tesis y Asesora

Dr. Víctor Manuel Landa Machero

Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo

Miembro

Mgtr. Jannyna Reto Gómez

Miembro

CPC. Edme Martha García Mandamientos

Asesora

Agradecimiento

A Dios por derramar sus bendiciones y llenarme de su fuerza para vencer todos los obstáculos, a mi madre e hijos Santiago y Sofía por inspirarme cada día y ser mi mejor apoyo. A la CPC. Edme García Mandamientos por el apoyo brindado para la culminación de esta investigación.

A mi hermana y su familia por siempre brindarme su apoyo ante cualquier circunstancia.

Dedicatoria

A Dios

Por darme la vida, las fuerzas y la salud para lograr mis objetivos, agradecer además por haber puesto en mi camino a personas que han sido soporte en este proceso de estudio.

A mi padres Mauro y Catalina

Por enseñarme que no debo rendirme a pesar de las adversidades e inconvenientes que se presentaron. Por su fe, desprendimiento y su incondicional ayuda, gracias a ella he logrado culminar este importante paso en mi vida.

A mis hijos Santiago y Sofía

Que son el motor que me impulsa a ser mejor cada día. Por su comprensión y desearme siempre lo mejor. ¡Los Amo!

Resumen

La investigación tuvo como objetivo: Determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del Distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cuantitativo, diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, la técnica fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: el 40% de las empresas encuestadas indica que su financiamiento proviene de una entidad financiera, el 40% se autofinancia y el 20% se financia con terceros; el 30% de los encuestados acude a una CMAC, el 20% a prestamistas, el 20% a juntas de paderos y el 10% a bancos; el 60% de las Mype encuestada solicito un monto de crédito en soles de S/. 10,000.00 a S/.20,000.00. Finalmente el presente estudio muestra resultados para las empresas (Mype) del sector ferretero para la toma de decisiones en el proceso de financiamiento, pues según los resultados estadísticos obtenidos una gran cantidad de empresas recurren al financiamiento propios o de terceros (prestamistas) y los propietarios se encuentran formalmente constituidos lo que les dificulta acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, lo que les impide desarrollar fortalezas para poder competir con el mundo globalizado.

Palabras Clave: Financiamiento, gestión financiera, empresa, ferreterías.

Abstract

The objective of the research was to: Determine and describe the main characteristics of financing in the companies of the trade sector - hardware sector of the district October 26 - Piura, period 2018. It has been developed using the Methodology of quantitative type, non-experimental design, descriptive, bibliographic and documentary, the technique was the survey and the instrument was the pre-structured questionnaire with 20 questions related to the research, which was applied to a non-random sample for convenience represented by 10 companies in the sector and subject under study, obtaining as main the following results: 40% of the surveyed companies indicate that their financing comes from a financial institution, 40% is self-financing and 20% is financed with third parties; 30% of the respondents go to a CMAC, 20% to lenders, 20% to boards of tambourines and 10% to banks; 60% of the Mype surveyed requested a loan amount in soles of S /. 10,000.00 to S / .20,000.00. Finally the present study shows results for companies (Mype) of the hardware sector for decision making in the financing process, because according to statistical results obtained a large number of companies resort to own financing or third parties (lenders) and owners they are formally constituted what makes it difficult for them to access sources of financing from banking entities, which prevents them from developing strengths in order to compete with the globalized world.

Keywords: Financing, financial management, company, hardware stores.

Contenido

Titulo.....	ii
Hoja de firma del jurado y asesora	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la literatura.....	6
2.1 Antecedentes.....	6
2.2. Bases Teóricas.....	18
2.3 Marco Conceptual.....	22
III. Hipótesis.....	34
IV. Metodología.....	34
4.1 Diseño de la investigación.....	34
4.2 Población y muestra.....	34
4.3 Definición de operacionalización de las variables.....	35
4.4. Técnicas e instrumentos.....	37
4.5 Plan de análisis.....	37
4.6 Matriz de consistencia lógica.....	38
4.7. Principios de la ética de la investigación.....	39
V. Resultados.....	41
5.1 Resultados.....	41
5.2 Análisis de resultados.....	61
VI. Conclusiones.....	66
6.1 Conclusiones.....	66
Aspectos complementarios.....	72
Recomendaciones.....	72
Referencias bibliográficas.....	74
Anexos.....	79

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Edad de los representantes legales de la empresa	41
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de la empresa	42
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa	43
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de la empresa	44
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de la empresa	45
Tabla 6 Años de constituida la empresa	46
Tabla 7 Trabajadores que laboran en la empresa	47
Tabla 8 Local de giro del negocio	48
Tabla 9 Formalidad de la Mype	49
Tabla 10 Régimen Tributario	50
Tabla 11 Tipo de financiamiento de la empresa	51
Tabla 12 Entidad financiera que ha solicitado un crédito	52
Tabla 13 Tasa de interés del crédito obtenido	53
Tabla 14 Considera que las tasas de interés son altas	54
Tabla 15 Inversión del crédito financiero	55
Tabla 16 Tiempo del crédito solicitado	56
Tabla 17 Cumplimiento del pago mensual	57
Tabla 18 Monto solicitado	58
Tabla 19 Expectativa antes del financiamiento	59
Tabla 20 Impacto de las fuentes de financiamiento	60

Índice de Gráficos

	Pág.
Grafica 1 Edad de los representantes legales de la empresa	41
Grafica 2 Sexo de los representantes legales de la empresa	42
Grafica 3 Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa	43
Grafica 4 Estado civil de los representantes legales de la empresa	44
Grafica 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de la empresa	45
Grafica 6 Años de constituida la empresa	46
Grafica 7 Trabajadores que laboran en la empresa	47
Grafica 8 Local de giro del negocio	48
Grafica 9 Formalidad de la Mype	49
Grafica 10 Régimen Tributario	50
Grafica 11 Tipo de financiamiento de la empresa	51
Grafica 12 Entidad financiera que ha solicitado un crédito	52
Grafica 13 Tasa de interés del crédito obtenido	53
Grafica 14 Considera que las tasas de interés son altas	54
Grafica 15 Inversión del crédito financiero	55
Grafica 16 Tiempo del crédito solicitado	56
Grafica 17 Cumplimiento del pago mensual	57
Grafica 18 Monto solicitado	58
Grafica 19 Expectativa antes del financiamiento	59
Grafica 20 Impacto de las fuentes de financiamiento	60

I. Introducción

En el Perú, la micro y pequeña empresa abarca aproximadamente el 70% de la población económicamente activa (PEA). Exiguos países de Latinoamérica y el resto del mundo han experimentado este fenómeno de una forma intensa. Para algunos esta cifra podrá resultar sorprendente y para muchos incluso desconocido. Pero lo que está claro es que el estado es consciente de ambas situaciones; tanto el estado es con de ambas situaciones; tanto del problema que genera la magnitud de la cifra como del desconocimiento de la misma. El tratamiento de esta realidad es ineludible y se requiere de manera inmediata: sin embargo, ni el estado ni otras entidades le han hecho prestado la debida atención, otorgándole solo un trato tangencial y esporádico.

La mayoría de las empresas de las micro y pequeñas empresas (Mype) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea que sea para iniciar un negocio, superior situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero.

El sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser sujeto de crédito, es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requerimiento que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otros ya mayorías líneas de financiamiento en el

futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo. **(Lira, 2009)**

Una de las mayores preocupaciones del empresario que recién comienza su actividad empresarial, suele ser la falta de dinero. Ciertamente, el capital financiero es indispensable para la puesta en marcha de una empresa, pero pensar en el dinero como primera prioridad es un típico error del empresario de la micro y pequeña empresa. Para los bancos o cualquier otra institución financiera, si la idea de negocio es buena, el modelo de negocio es viable y el equipo empresarial fundador confiable, honesto no se olvide de la posibilidad de conseguir financiamiento directo de los proveedores o de los potenciales socios. Además, los parientes y amigos suelen ser la primera fuente de financiación de los empresarios que por primera vez inicia una experiencia empresarial **(Weinberger, 2009)**

A menudo tenemos ideas muy buenas que puedan quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar a cabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, si no que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestro negocio. En esta parte se busca a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la micro empresa. Las instituciones micro financieras no bancarias, como cajas

municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión en este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia el crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso llega a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales e internacionales. **(ProInversión, 2005).**

Sobre el tamaño de las empresas existen acuerdos generalizados para clasificar a éstas como grandes, medianas o pequeñas. Las características más típicas que definen al tamaño son: el importe de los activos totales, el volumen de las ventas y el importe de los beneficios. Además, en el caso de este estudio y con relación a las características que se tienen que tomar en cuenta para tener un conocimiento más completo sobre las dimensiones de las empresas que se van a comparar, se consideraron otros dos criterios adicionales que son: el pasivo total y el capital contable. La razón de incluir las últimas dos variables es con el fin de obtener elementos más objetivos en cuanto al tamaño real que tiene la empresa en términos económicos y financieros, pues el analista puede determinar mejor el tamaño con base a la proporcionalidad que existe entre las fuentes de financiamiento propias y ajenas (estructura de capital), así como a la aplicación de éstas en inversión financiera e inversión productiva. **(Ibarra, 2009)**

La alta demanda por productos de la construcción y del hogar ha empujado por el dinamismo del sector construcción y los cambios en las tendencias de consumo del cliente ha provocado que el mercado ferretero reaccione ante los

nuevos competidores que están ingresando. Soportar el impacto de este tipo de negocio, no redujo el crecimiento de la zona comercial; sin embargo es necesario desarrollar políticas de contingencia que subsanen el venir de posibles acontecimientos.

En Piura de manera específica, los empresarios ferreteros tienen mucha coyuntura para ser exitosos, debido al alto crecimiento de los Asentamiento Humanos, pero no basta el surgimiento de estos para acceder al financiamiento, los empresarios ferreteros se enfrentan a una serie de obstáculos para acceder al financiamiento tales como las altas tasas de interés, la petición de grandes garantías como títulos de propiedad, las cuotas muy cortas o la desconfianza de las entidades financieras respecto a proyectos no rentables para ellos; debido a estos problemas es que las Mype recurren a familiares, prestamistas (colombianos), o asociaciones informales de crédito.

Es por ello que es necesario e importante advertir sobre los aspectos más relevantes del mercado ferretero del Distrito 26 de Octubre, así como el entorno comercial en el que se desenvuelven.

Por lo anteriormente explicado el enunciado de la investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del distrito 26 de octubre - Piura, periodo 2018?

Siendo el Objetivo General: Determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de octubre - Piura, periodo 2018.

Objetivos Específicos:

1. Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de octubre - Piura, periodo 2018.
2. Describir las principales características de las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de octubre - Piura, periodo 2018.
3. Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de octubre - Piura, periodo 2018.

El diseño de investigación aplicado es No experimental debido a que la información se toma tal como aparece en la realidad. Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 50 empresas del sector y rubro en estudio. La muestra no aleatoria por conveniencia corresponde a 10 empresas del mismo sector poblacional. La investigación hará uso de la técnica de la encuesta. El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario.

Finalmente la investigación se justifica:

Desde el punto de vista social: Las empresas generan puestos de trabajo, estos reducen los índices de pobreza y fortalecen las relaciones con la comunidad.

Desde el punto de vista económico: Las empresas a través de sus tributos que aportan al fisco permiten al país cumplir con sus políticas sociales como son el vaso de leche, comedores populares, kali - warma, pensión 65, entre otros.

Desde el punto de vista académico: Permite que los estudiantes obtengan una base de datos para desarrollar trabajos de investigación profundizando el

conocimiento acerca del financiamiento, así como fuente de consulta para público en general.

II. Revisión de la Literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Gonzales (2014) en su trabajo de investigación: **La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la Ciudad de Bogotá.** Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, con la finalidad de identificar y caracterizar las variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas empresas, identifico cuyas empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo. De igual forma se observó que las empresas con una mejor eficiencia en sus operaciones son aquellas que presentan mayores proporciones de financiamiento. A nivel general se ha identificado una asociación positiva de los elementos de gestión financiera, liquidez y eficiencia principalmente, y las alternativas de financiamiento a largo plazo y de tipo financiero, en este sentido se entiende que en la medida que se propicie una mejor

configuración en la gestión financiera de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, se generan condiciones que favorecen la obtención de este tipo de recursos, los cuales como se ha mencionado anteriormente constituyen fuentes de financiamiento que pueden contribuir al crecimiento y desarrollo de las empresas.

Lopez & Farias (2018). En su tesis **Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil.** Ecuador, cuyo objetivo de propuesta fue establecer preámbulos con los cuales las Pymes tengan la plenitud y decisión, para financiarse por medio del mercado de valores y en base a la investigación y los resultados obtenidos en ella, mediante la entrevista y encuesta; concluyo que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las pymes, ya que conllevan un menor costo, siendo determinante al momento de tomar decisiones, además existe cierto grado de desconfianza, al momento de emplear el mercado de valores como una alternativa de fuente de financiamiento, pues la mayoría de empresas emisoras de obligaciones, papeles comerciales y titularizaciones son las grandes empresas. Según datos obtenidos en las encuestas, denota que se puede lograr un mayor volumen de financiamiento a un menor costo financiero a través del mercado de valores. La bolsa de valores de Guayaquil, carece de una eficiente gestión de difusión publicitaria, primordialmente a través de los medios de

comunicación para que las pymes puedan acceder a los beneficios y ventajas de poder financiarse a través de este mercado, lo cual les permitirá acceder a recursos económicos a un menor costo.

Pousá (2016), en su artículo titulado **Un grupo de 120 ferreterías buscara 40 Millones en el mercado argentino de capitales** publicado en el Diario Télam, El Autor asevera que un grupo de pequeñas y medianas empresas del sector ferretero de distintas partes del país buscaran fondos por 40 millones para financiar sus compras de mercadería en el exterior. El proceso de salida al mercado de estas 120 pymes se hará a través de un fideicomiso financiero, organizado por la consultora financiera First, cuyo socio director Daniel Zubillaga explicó a esta agencia que esto permitirá al grupo conseguir menores tasas de interés que si pidieran un préstamos bancario.

Rojas (2015) en su tesis **Financiamiento Público y privado para el sector Pyme en la Argentina**, cuyo objetivo fue investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, llegando a la conclusión que el acceso y las condiciones del financiamiento son una cuestión fundamental para cualquier empresa, pero quienes suelen tener ventajas son las más grandes y formales, así como las del sector público. El estudio muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países – aunque esta varía con el grado

de desarrollo - por su contribución al producto, su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Más recientemente, las PYMEs contribuyen también a la innovación, la transferencia de tecnología y a las exportaciones directa o indirectamente. Estas son además, una fuente importante de ingresos y empleos de la clase media, un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin embargo son las mismas quienes sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las Mype, para ser exitosas, requieren de un sólido apoyo institucional, legislativo y en especial un apoyo político de alto nivel. A nivel de instrumentos, los gobiernos usan, generalmente, una amplia batería de políticas e instrumentos financieros, tributarios, de capacitación y otros.

Una variable muy importante que está asociada al tamaño de las empresas es su acceso al crédito y a otras fuentes de financiamiento. Los mercados financieros generalmente operan con información asimétrica entre oferentes y demandantes de crédito. Los oferentes de crédito generalmente tienen menos información sobre la capacidad de repago de los préstamos y la real viabilidad económica de las empresas que los que solicitan el crédito.

Existen restricciones financieras para las Pymes argentinas, una de las causas serían poca transparencia de la información de las empresas, ya que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en Pymes que las fuentes de financiamiento privado. Esto se debe a los problemas de información financiera (selección adversa y moral hazard), por los cuales si los bancos o instituciones públicas no participan es difícil que las Pymes obtengan financiamiento.

2.1.2. Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Bautista (2008) En su tesis titulada: **Impacto de los retails homecenter en el mercado ferretero: Caso Arequipa.** Siendo su objetivo general determinar los impactos producidos por la presencia de los retailers homecenter en el mercado ferretero 2008, aplicando un método descriptivo, el autor comprobó que el ingreso de Retails Homecenter al mercado ferretero arequipeño no ha generado una reducción en el crecimiento de dicho mercado. Sin duda la economía arequipeña está pasando por un auge provocado por factores externos (Crecimiento poblacional, minería, evolución del sector construcción, etc.). El mercado ferretero Arequipeño ha

crecido sostenidamente en el tiempo y un ejemplo claro es que la zona comercial se viene sobrevalorando, además de la apertura de nuevos establecimientos y el ingreso de cadenas ferreteras de tipo homecenter, gravados por la creciente economía local. El ingreso de competidores de mayor nivel competitivo mejora sustancialmente la competitividad del sector, los ferreteros locales efectivamente son hueso duro de roer, los cuales sostienen que la mayor ventaja que poseen estos grandes almacenes es el hecho de emitir una tarjeta de crédito. Los clientes prefieren asistir a MAHC por la garantía y calidad de productos básicamente, mientras que el mayor atractivo de las ferreterías de la Avenida Mariscal Castilla está representado por los precios y la variedad de los productos. Aun así la mentalidad de los clientes está cambiando, porque aprecian las ventajas de adquirir un producto en MAHC, aunque continúan adquiriendo sus productos en la Mariscal Castilla. El impacto de la incursión de retails homecenter en el mercado local requiere consolidar el nivel de competitividad de los comerciantes locales, lo cual significará mejorar la atención a los clientes, reforzar el sistema de vigilancia de la zona, ajustar los precios de los productos, renovar el aspecto de los establecimientos, sin perder el atractivo tradicionalista que posee este tipo de emporios comerciales.

Medina & Flores (2014) Realizaron una investigación sobre **La incidencia del financiamiento y la capacitación en la**

rentabilidad de las Mype del sector Turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. En la que se pretende demostrar la importancia de la capacitación y financiamiento en las MYPES. Este estudio se apoyó en una investigación descriptiva, se utilizó una muestra de 34 restaurantes y 6 hostales de la ciudad de Huancavelica. En esta investigación se menciona que en el financiamiento las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las MYPES, resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos, más del 82% de los pequeños y microempresarios tiene que aceptar tasas de interés anual por encima del mercado, además se establece que los representantes legales encuestados el 67% su financiamiento es ajeno y el 33% tiene financiamiento propio, también establece que los representantes legales del 100% el 67% precisa que solicitaron crédito para capital de trabajo, el 25% solicitaron crédito para el mejoramiento de local y el 8% solicitaron crédito para capacitación de personal.

Guibert (2013) En su tesis titulada El rol del Contador Público y su responsabilidad Ética ante la sociedad, El autor refiere que la responsabilidad del Contador Público en los hechos que dan lugar a los ilícitos tributarios incurridos por empresas comerciales del sector ferretero se encontró lo siguiente: Los contadores consultados realizan acciones de apoyo a sus clientes tales como

actuar en su nombre y representación por escrito y sugerirles formas de disminuir la carga impositiva, cuya participación lo puede calificar según sea el caso, de autor o instigador.

La mayor parte de los contadores sugieren a sus clientes regirse por la normativa del Código Tributario, aunque eventualmente alguno de los contadores al solidarizarse con los contribuyentes les ayudan a disminuir la carga impositiva, lo cual traduce su responsabilidad como instigador o cómplice al convertirse en coautor del delito de evasión en representación de personas jurídicas contribuyentes. Las consecuencias de estos actos de estos actos pueden resumirse en sanciones por parte del tribunal disciplinario del Colegio de Contadores, la cual puede llegar a la inhabilitación para el ejercicio de la Contaduría o penas más simples como la multa

Los contribuyentes incurren en ilícitos ante la falta de diligencia de su asesor tributario, cuya responsabilidad obra como eventual cómplice, pues en la práctica, muchas veces la declaración jurada del contribuyente es únicamente firmada por el contador y muchas veces el empresario Mype se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. A pesar de ello estos eligieron en gran parte a Edyficar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención de un crédito, pero es importante, tener la información de

todos los costos del préstamos, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual.

Tantas (2010) en su trabajo de investigación: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008 – 2009**, pretendió demostrar mediante una investigación cuantitativo descriptiva las distintas fuentes de financiamiento para las MYPES, así como los obstáculos para acceder al financiamiento entre los cuales tenemos: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. Asimismo, en su investigación nos presenta las teorías sobre la capacitación laboral, las cuales son: La teoría de las inversiones en capital humano y la teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta.

Preciado (2013) con su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector Comercio – Rubro Ferretero del distrito De Villa El Salvador, Periodo 2012-2013**, El autor concluye que las micro y pequeñas empresas surgen por la falta de puestos de trabajo, ya que sus miembros (que generalmente han perdido su trabajo o no

pueden encontrarlo), guiados por esa necesidad, tratan de ver la manera de poder generar su propia fuente de ingresos, debido a que esta necesidad no ha podido ser satisfecha por el Estado, ni por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales (Mendivil,2006).

Por otro lado, el Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo se basa en la confianza entre los socios participantes.

2.1.3. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Chiroque (2012) En su tesis: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, Periodo 2012.** Este estudio se sustentó en una

investigación no experimental descriptivo, teniendo como objetivo general demostrar las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad. El autor concluye respecto a los empresarios de las Mype, en la mayoría hombres, son muy adultos, que debido a su grado de instrucción Secundaria Completa o Superior no Universitaria Incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión. Respecto de las MYPES Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. Sin embargo, a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubro es de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales, pues estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores. Así también las Mype se formaron para subsistir, sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias. Respecto del financiamiento Las Mype financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, pero se la mayoría de veces se desconoce la tasas de interés y muchas veces el empresario Mype se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. A pesar de ello estas eligieron en gran parte a Edyficar como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les

otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual.

Respecto de la Capacitación La mayoría de los emprendedores Mype, siguen una gestión basada en la prueba y error. Solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas. Invertir en capacitación en temas de gestión: no sólo para los mismos empresarios, sino para sus trabajadores, esto les abre los ojos y les posibilita mejorar el manejo de su negocio, Respecto de la Rentabilidad Ha quedado plenamente establecido, que las Mype afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial.

Torres (2016) En su tesis titulada **Caracterización del financiamiento y la capacitación de las Mype Turísticas – Rubro Hospedajes, distrito Sullana**, mediante su investigación de tipo descriptiva observara y describirá las principales características del financiamiento de las variables identificadas. Es de nivel cuantitativo, ya que se analizara los datos de forma

científica, en forma numérica y ayudada de la estadística. Por lo tanto se concluye que la fuente de financiamiento más utilizada son las fuentes externas priorizando a las Cajas Municipales, así como se obtiene que en su mayoría los propietarios Mype acostumbran ahorrar, y en mayor totalidad no acuden algún familiar para ser financiado. En cuanto a las formas de financiamiento se ha logrado determinar la forma de financiamiento a largo plazo por lo que se debe tomar conciencia que la tasa de interés es alto, y por ello se debe optar por un financiamiento a corto plazo.

2.2. Bases Teorías

2.2.1. Teorías del Financiamiento

Esta presenta un sentido contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

Primera Proposición:

Plantearon que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la

empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital.

Segunda Proposición:

Plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento.

Tercera Proposición:

Afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse en forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa.

Las propuestas justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y el supuesto de los mercados perfectos. Son varios los criterios posteriores que, sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría. **Modigliani y Miller (1958)**

Esta teoría considera que las tres fuentes de financiamiento corporativo tradicionales (deuda, acciones, retención de utilidades), tienen diferentes grados de selección adversa. Las utilidades

retenidas, no tiene problemas de selección adversa. El financiamiento por medio de patrimonio está sometido a serios problemas de selección adversa, y el financiamiento con deuda es el que registra el menor problema de selección adversa. En consecuencia, los inversionistas externos consideran el patrimonio como altamente riesgoso, y por este motivo demandarían una tasa de retorno que les compense tanto el riesgo de negocio como el riesgo financiero.

En este orden de ideas, las empresas establecen un orden jerárquico para obtener financiamiento. Prefieren el financiamiento interno al externo, y la deuda al patrimonio. La empresa solo se endeudará cuando su generación interna de fondos no alcance para cubrir sus necesidades de inversión.

Sincronización con el mercado. **MTT (Market Timing Theory), Frank y Goyal (2004)**. Los gerentes reaccionan ante aspectos específicos del entorno, antes que a cualquier Trade off, privilegiando una sincronización con factores de mercado. Este enfoque pretende explicar cómo reaccionan las empresas, en cuanto a sus decisiones de financiación, ante modificaciones de aspectos de entorno. La idea central es el análisis de los mercados de deuda u de patrimonio. Por ejemplo, si el Banco de la Republica aumenta la tasa de interés de intervención, el mercado de deuda no es favorable, por lo cual las empresas reducen su apalancamiento. Si la ratio valor de mercado a valor en libros es alta, se deduce que el

mercado de acciones es propicio, entonces las empresas reducen el uso de financiamiento a través de deuda. **Myers y Majluf (1984)**.

Mayer y Sussman (2004) concluyen que la teoría de Pecking Order funciona mejor en el corto plazo y que la deuda domina los recursos propios, especialmente en las empresas grandes y más rentables. Las empresas regresan a su nivel de apalancamiento inicial a través de los recursos propios y esto ocurre inclusive si las empresas están muy alejadas de la insolvencia.

Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. Sin embargo, la falta de liquidez las deriva a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les provea de estos recursos y que implican una serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el progreso y desarrollo de la organización. Existen diversas formas de financiamiento como alternativas para estas unidades productivas, las cuales serán presentadas en esta sección. **Ccaccya (2015)**

Según Modigliani & Miller (1958) con su Teoría de Financiamiento, el teorema afirma que el valor de la compañía no se ve afectado por la forma en que esta es financiada en ausencia de impuestos, costes de quiebra y asimetrías en la información de los agentes. En la actualidad cualquier tipo de empresa se enfrenta a

muchos obstáculos que pueden ser nefastos para la continuidad de la empresa, una de ellas es la financiación de sus actividades ya sea con recursos propios o de terceros.

Según **Lira (2009)** El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa. En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser sujeto de crédito, es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Sector comercio

Concepto de comercio.

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o

industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

Clasificación del comercio

Como ya se mencionó en la parte introductoria de este trabajo, para realizar el análisis y integrar indicadores sobre la actividad comercial para el estado de Sonora y determinar la evolución de las principales clases de actividad comercial, así como de los sectores comercio al por mayor y al por menor se utilizara la metodología de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial para América del Norte

Las actividades comerciales se dividen en dos sectores: Comercio al por mayor y Comercio al por menor.

Comercio al por mayor

El Comercio al por mayor comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo intermedio.

Las características principales del comercio al por mayor son:

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas.
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías.
- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.

d) Normalmente venden grandes volúmenes, excepto tratándose de bienes duraderos, que generalmente son vendidos por unidad.

Comercio al por menor

Comprende la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final). Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de este proceso (la compra o la venta)

Los comercios al por menor que venden bienes propios son conocidos como agencias, depósitos, tiendas, supermercados o derivan su nombre de los productos que comercializan. Y los comerciantes minoristas que venden o promueven la compra-venta a cambio de una comisión o pago son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por menor, agentes importadores y exportadores .

Las características principales del comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.
- c) Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión.

Comerciantes al por menor sin establecimiento que realizan su labor mediante alguno de los siguientes métodos:

- El telemercadeo con ventas vía telefónica;
- La venta al por menor exclusivamente por catálogo;
- La venta al por menor por medios electrónicos (Internet, fax y correo electrónico).
- La venta de forma personalizada de venta.
- La puerta por puerta (cambaceo y multinivel).
- La venta con demostración de productos en hogares.
- La venta a través de puestos semifijos o máquinas expendedoras, **SCIÁN (2012)**

2.3.2. Financiamiento

Concepto

El financiamiento se refiere a la forma mediante la cual una empresa debe satisfacer sus necesidades o requerimientos temporales o permanentes de efectivo a corto, mediano y largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

a) Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

b) Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

c) Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

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

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

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

g) Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar

posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

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

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario

hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estrategia Dinámica de Financiamiento

La estrategia dinámica de financiamiento consiste en que la empresa financie al menos sus necesidades temporales, y quizás algunas de sus necesidades permanentes, con fondos a corto plazo. El saldo restante es financiado con fondos a largo plazo. Esta estrategia trata de incluir la capacidad de adaptarse a los vencimientos de la deuda y a la duración de cada una de las necesidades financieras que tiene la empresa.

Consideración Alternativa entre las Dos Estrategias

La mayor parte de las organizaciones de negocios se vale de una estrategia alternativa que se haya en un punto intermedio entre la estrategia dinámica de altas utilidades y alto riesgo y la conservadora de bajas utilidades y bajo riesgo. Ante los posibles riesgos que asumiría la empresa es recomendable la fusión de ambas ya que proyecta un punto medio que le garantiza una tranquilidad en su economía.

Estructura de Financiamiento

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

En este contexto las empresas tienden a elegir un endeudamiento bancario, mientras que otras eligen la autofinanciación.

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

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

Fuentes de Financiamiento

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

Ahorros personales: aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito.

Parientes y amigos: la ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Formas de financiamiento

Financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

Pagaré: Estos representan una promesa de pago durante un período de tiempo determinado. Los cuales se pagan interés. Una de las desventajas que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales en caso no sean pagados. Y la ventaja principal es que son que se pagadas en efectivo y son seguros de pago.

Financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización.

Entidades Financieras

Empresas Bancarias

- Banco de Crédito del Perú
- Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)
- Banco Financiero
- BBVA Banco Continental
- Citibank
- Interbank
- MiBanco

- Scotiabank Perú
- Banco GNB Perú
- Banco Falabella
- Banco Ripley
- Banco Azteca
- Banco Cencosud

Entidades Financieras Estatales

- Agrobanco
- Banco de la Nación
- Cofide
- Fondo MiVivienda

Empresas Financieras

- América
- Crediscotia
- Confianza
- Compartamos Financiera
- Nueva Visión
- TFC
- Edyficar
- Efectiva

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)

- Arequipa
- Trujillo
- Huancayo
- Paita
- Piura
- Sullana
- Tacna

Cajas Municipales de Crédito y Popular (CMCP)

- Caja Metropolitana de Lima
- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)
- Cajamarca
- Señor de Luren
- Sipán
- Del Centro

Edpymes

- Acceso Crediticio
- Alternativa
- Inversiones La Cruz
- Marcimex (antes Pro Negocios)
- Raíz

2.3.3 Las Mype en el Perú

El régimen laboral especial de la Micro y Pequeña Empresa.

La tendencia actual señala que lo más efectivo para acabar con la informalidad laboral en el Perú es promover el crecimiento de las micros y pequeñas empresas, aumentando su productividad, y posibilitando su paulatina formalización, a través de medidas de reducción de costos laborales, además de incentivos tributarios, beneficios de financiamiento, así como el acceso a derechos laborales como la seguridad social y el régimen pensionario, estos los fundamentos en que se basa el Decreto Legislativo N° 1086, que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del

Acceso al Empleo Decente, y su Reglamento aprobado por el Decreto Supremo N° 008-2008-TR.

Características sobre las Mype

CARACTERISTICAS	NUMERO DE TRABAJADORES	NIVELES DE VENTAS ANUALES
MICROEMPRESA	De 1 hasta 10	El monto máximo de 150 UIT
PEQUEÑA EMPRESA	De 1 hasta 100	El monto máximo 1700 UIT

Fuente: (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

Características sobre los Derechos Laborales

Derechos Laborales	Régimen Común	Decreto Legislativo N° 1086	
		Micro Empresa	Pequeña Empresa
Remuneración	RMV	RMV	RMV
Vacaciones	30 días por año	15 días por año	15 días por año
CTS	1 remuneración por año de servicio.	-----	15 remuneraciones diarias por año (**)
Gratificaciones	1 remuneración en Julio y Diciembre	-----	½ remuneración en Julio y Diciembre.
Utilidades	Si tienen derecho	-----	Si tienen derecho
Indemnización por Despido	1 ½ sueldo por año de servicios(*)	10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios(**)	20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios(***)
Seguro Social	De cargo del empleador	Semi-subsidiado	De cargo del empleador.
Régimen Pensionario	SNP o SPP 100% de cargo del trabajador	Sistema de Pensiones Sociales.	SNP o SPP 100% de cargo del trabajador

Fuente: (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086).

III. Hipótesis

3.1. Hipótesis

Por ser una investigación de tipo descriptivo, la investigación no formulará hipótesis, basándose en la publicación de Galán (2009) Las hipótesis en la investigación donde determinó que No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de investigación aplicado es No experimental debido a que la información se toma tal como aparece en la realidad.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 50 empresas del sector y rubro en estudio.

4.2.2. Muestra

La muestra no aleatoria por conveniencia corresponde a 10 empresas del mismo sector poblacional.

4.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
De los propietarios y/o representantes legales	La representación legal es la facultad otorgada por la ley a una persona para obrar en nombre de otra, recayendo en ésta los efectos de tales actos.	Sexo	Nominal:
		Edad	Nominal:
		Grado de instrucción	Nominal:
		Estado Civil	Nominal:
		Profesión	Nominal:
Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
De las empresas Ferreteras	Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos.	Años de constitución	Nominal:
		Número de trabajadores	Nominal:
		Local del giro del negocio	Nominal:
		Formalidad de la Mype	Nominal:
		Tipo de Régimen Tributario	Nominal:

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	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. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.	Tipo de financiamiento para su empresa	Nominal: Propio Entidades financieras De otras personas
		Entidad financiera	Nominal Bancos CMAC CRAC Edpyme Mi banco Edyficar ONG Prestamistas Junta de panderos Ahorros personales
		Tasa del crédito	Nominal 15% - 18% 19% - 25% 26% - 35% 36% - 45% 46% - 55% 56% a mas
		Considera altas las tasas de interés	Nominal Si No
		Inversión del crédito financiero	Nominal Capital de trabajo Adquisición de activo fijo e inmuebles
		Tiempo del crédito solicitado	Nominal : Corto Plazo Largo Plazo
		Cumplimiento del pago mensual	Nominal : Si No
		Monto solicitado	Nominal : S/. 1,000 – S/. 2,000 S/. 2,001 – S/. 4,000 S/. 4,001 – S/. 10,000 S/. 10,001 – S/. 20,000 S/. 20,001 - a más
		Expectativa de negocio	Nominal : Sin Movimiento Poco Movimiento Mucho Movimiento
		Impacto del crédito	Nominal: Obtener ganancias Crecer planilla Expandir negocio

4.4 Técnicas e instrumentos

4.4.1 Técnica

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta.

4.4.2 Instrumento

El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación.

4.5 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación el análisis de los resultados se tabularán haciendo uso de la estadística descriptiva y tomando como soporte los programas de Word y Excel y para la elaboración de las Diapositivas se hará uso de Power Point.

4.5.1 Para el objetivo específico N°01: Se analizara por medio de un cuestionario de 5 preguntas realizadas a los representantes legales de las empresas de la muestra.

4.5.2 Para el objetivo específico N°02: Se analizara por medio de un cuestionario de 5 preguntas las principales características de las empresas del sector comercio rubro ferretero.

4.5.3 Para el objetivo específico N°03: Se analizara por medio de un cuestionario de 10 preguntas enfocadas en el financiamiento de las empresas del sector comercio rubro ferretero.

4.6 Matriz de consistencia lógica

Título de la Investigación	Enunciado del Problema	Objetivo	Objetivos específicos	Variable	Metodología
Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre – Piura, periodo 2018	¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018?	Determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018. 2. Describir las principales características de las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018. 3. Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018. 	Financiamiento	<p>Diseño: No experimental Descriptivo Bibliográfico Documental</p> <p>Técnica : Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>

4.7 Principios de la ética de la investigación

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

Respeto por las personas

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor participantes que sujetos, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o

que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no mal eficiencia.

Justicia

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios.

V. Resultados

5.1. Resultados

5.1.1. Resultados de acuerdo al objetivo: “Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018”.

Tabla 1

1. **Edad de los representantes legales de las Mype**

Alternativas	Frec.	%
18 – 26 (joven)	0	0%
27 – 60 (adulto)	10	100%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 1

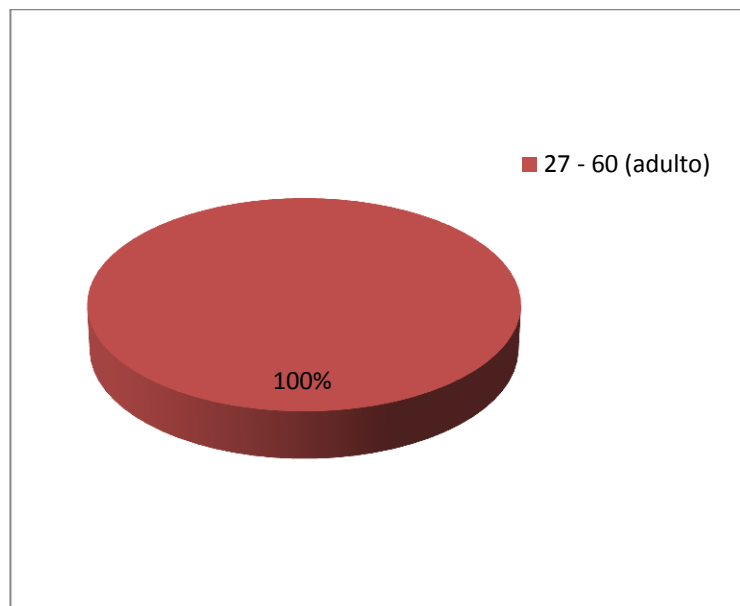


Gráfico 1: Edad de los representantes legales de las Mype

Fuente: Tabla 1

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°01 se observa que, el 100 % de los representantes legales o dueños son adultos.

Tabla 2

2. Sexo de los representantes legales de las Mype

Alternativas	Frec.	%
Masculino	8	80%
Femenino	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 2

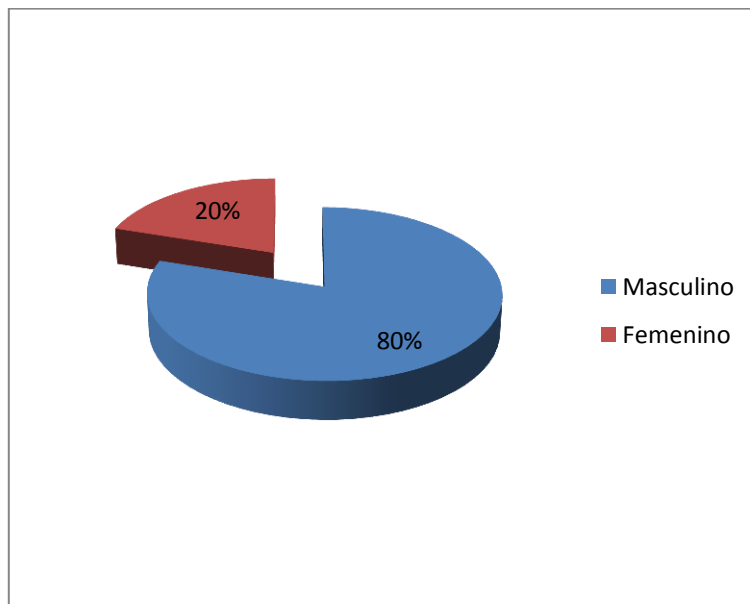


Gráfico 2: Sexo de los representantes legales de las Mype

Fuente: Tabla 2

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°02 se observa que, el 80% son de sexo masculino y el 20% del sexo femenino.

Tabla 3

3. Grado de Instrucción de los representantes legales

Alternativas	Frec.	%
Ninguno	0	0%
Primaria	0	0%
Secundaria	6	60%
Superior No Univ.	4	40%
Superior Universitaria	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 3

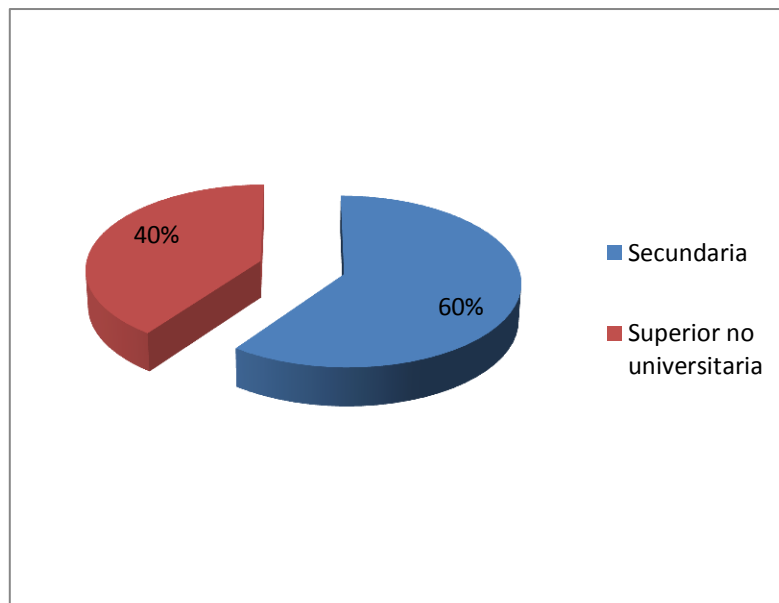


Gráfico 3: Grado de Instrucción de los representantes legales

Fuente: Tabla 3

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°03 se observa que, el 60% tiene secundaria completa y el 40% tiene superior no universitaria.

Tabla 4

4. Estado Civil de los representantes legales

Alternativas	Frec.	%
Soltero	2	20%
Casado	1	10%
Conviviente	7	70%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 4

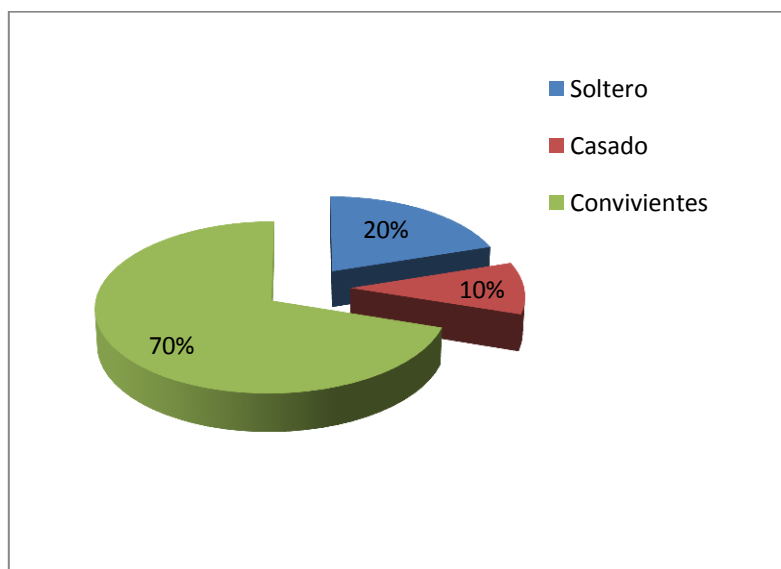


Gráfico 4: Representación porcentual del estado civil de los representantes legales

Fuente: Tabla 4

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°04 se observa que, el 20% es soltero, el 10% es casado y el 70% es conviviente.

Tabla 5

5. Profesión u ocupación de los representantes legales

Alternativas	Frec.	%
Albañiles	5	50%
Técnico	4	40%
Comerciantes	1	10%
Mecánico	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 5

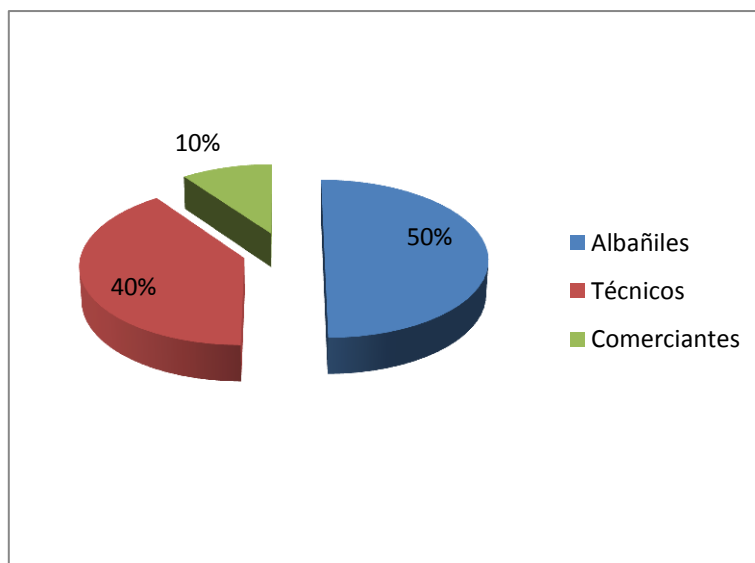


Grafico 5: Representación porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales

Fuente: Tabla 5

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°05 se observa que, el 50% son albañiles, el 40% son técnicos y el 10% son comerciantes.

5.1.2.Resultados de acuerdo al objetivo: Describir las principales características en las empresas del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018.

Tabla 6

6. Años de constituida la empresa

Alternativas	Frec.	%
Un año	0	0%
Dos años	1	10%
Tres años	2	20%
Más de tres años	7	70%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 6

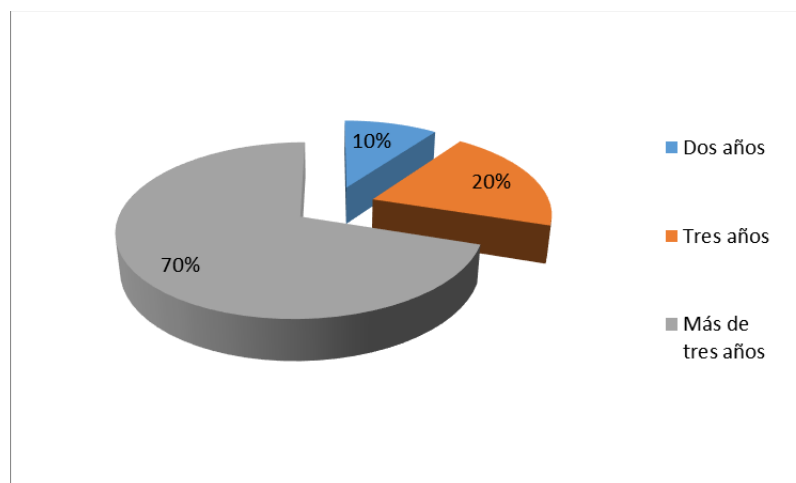


Gráfico 6: Representación porcentual de años de constituida de la empresa.

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°06 se observa que, el 10% de las empresas encuestadas tienen dos años de constituidas, el 20% de las empresas encuestadas tienen tres años de constituidas, mientras el 50% tienen más de tres años de constituidas.

Tabla 7

7. Trabajadores que laboran en la empresa

Alternativas	Frec.	%
1	2	20%
2 a 4	8	80%
5 a 10	0	0%
Más de 10	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 7

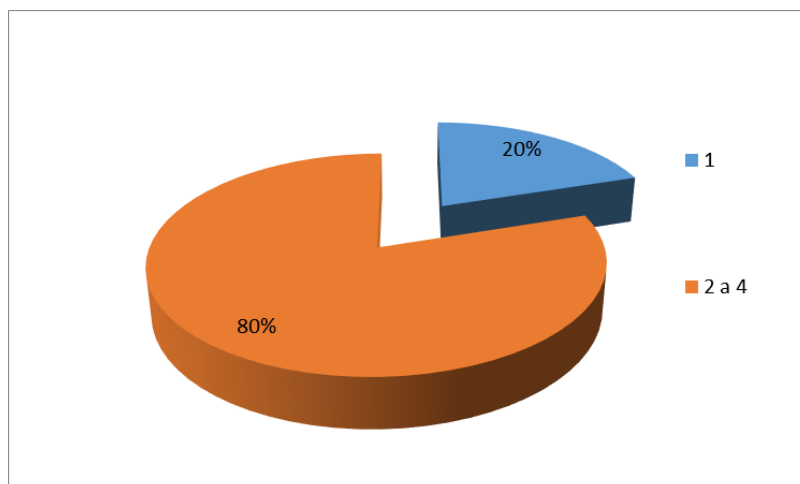


Gráfico 7 Representación porcentual de trabajadores que laboran en la empresa

Fuente: Tabla 7

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°07 se observa que, el 20% de las empresas encuestadas tienen un trabajador en su empresa, mientras el 80% tienen de dos a cuatro trabajadores laborando en la empresa.

Tabla 8

8. Local de giro del negocio

Alternativas	Frec.	%
Propio	8	80%
Alquilado	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 8

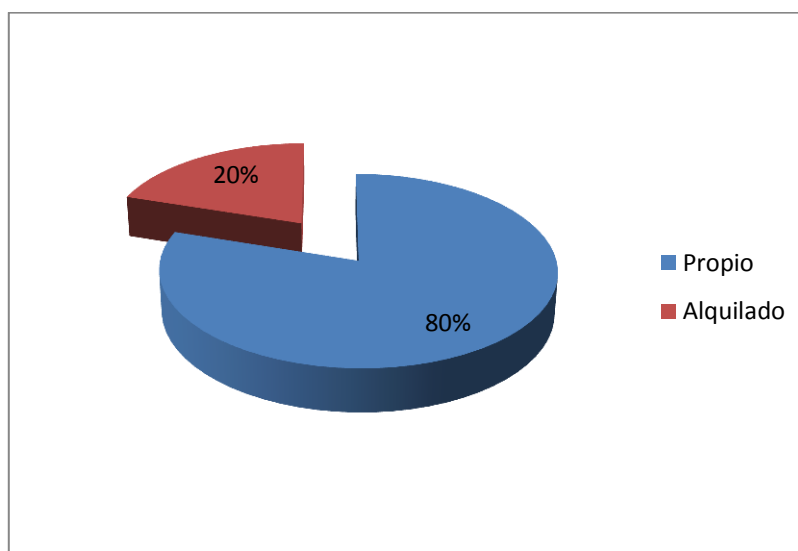


Gráfico 8: Representación porcentual del local de giro del negocio

Fuente: Tabla 8

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°08 se observa que, el 80% de las empresas encuestadas indica que el local donde se desarrolla actualmente el negocio es propio y el 20% manifiestan que es alquilado.

Tabla 9

9. La Mype

Alternativas	Frec.	%
Formal	10	100 %
Informal	0	0 %
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 9

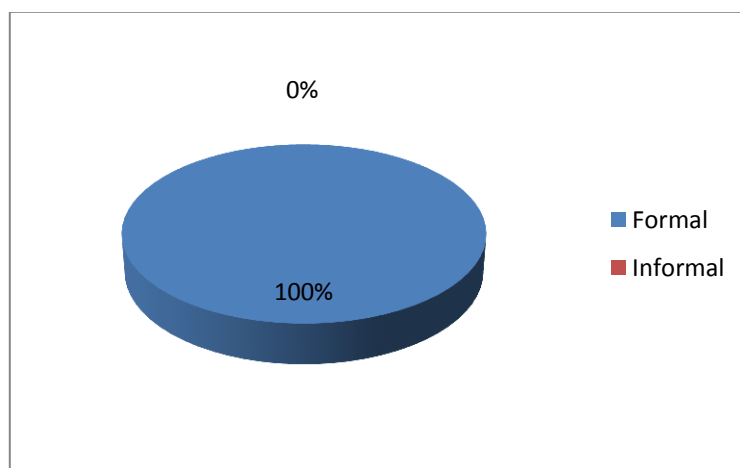


Gráfico 9: Representación porcentual de las formalidades de las Mype.

Fuente: Tabla 9

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°9 se observa que, el 100% de las empresas Mype encuestadas son formales.

Tabla 10

10. Régimen tributario

Alternativas	Frec.	%
Nuevo Rus	6	60%
Remype tributario	2	20%
Regimen Especial	0	0%
Regimen general	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 10

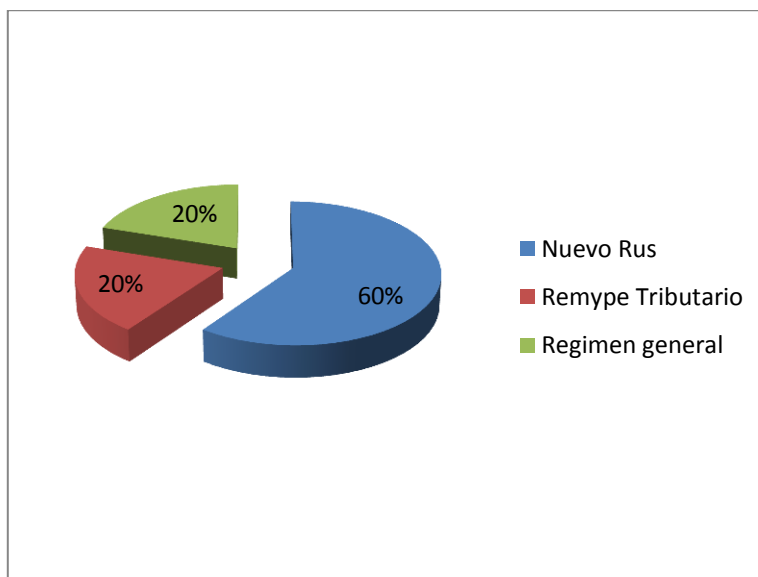


Grafico 10: Representación porcentual del régimen tributario de las empresas

Fuente: Tabla 10

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°10 se observa que, el 60% nos indica que se encuentran en el Nuevo Rus, el 20% en el régimen Remype tributario y finalmente el 20% en el Régimen General.

5.1.3. Resultados de acuerdo al objetivo: Describir las principales características del financiamiento en las empresa del sector comercio - rubro ferretero del distrito 26 de octubre - Piura, periodo 2018

Tabla 11

11. Tipo de financiamiento de la empresa

Alternativas	Frec.	%
Propio	2	20%
Entidad Financiera	4	40%
De otras personas	4	40%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 11

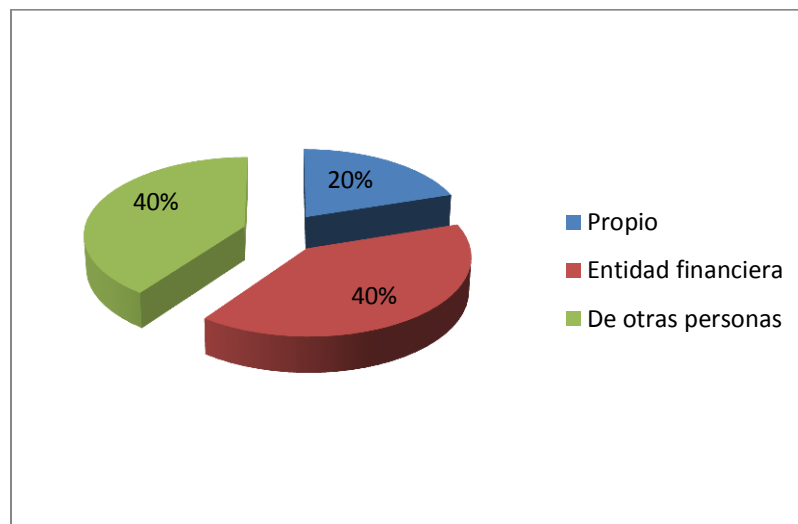


Grafico 11: Representación porcentual del tipo de financiamiento que tiene la empresa.

Fuente: Tabla 11

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°11 se observa que, el 20% de las empresas encuestadas cuenta con dinero propio para su financiamiento, el 40% indica que su financiamiento proviene de una entidad financiera, y un 40% indica que proviene de otras personas.

Tabla 12

12. Entidad financiera que ha solicitado un crédito

Alternativas	Frec.	%
Banco	1	10 %
CMAC	3	30%
CRAC	0	0%
Edpyme	0	0%
Mi banco	0	0%
Edyficar	0	0%
ONG	0	0%
Prestamistas	2	20%
Juntas o paderos	2	20%
Ahorros personales	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 12

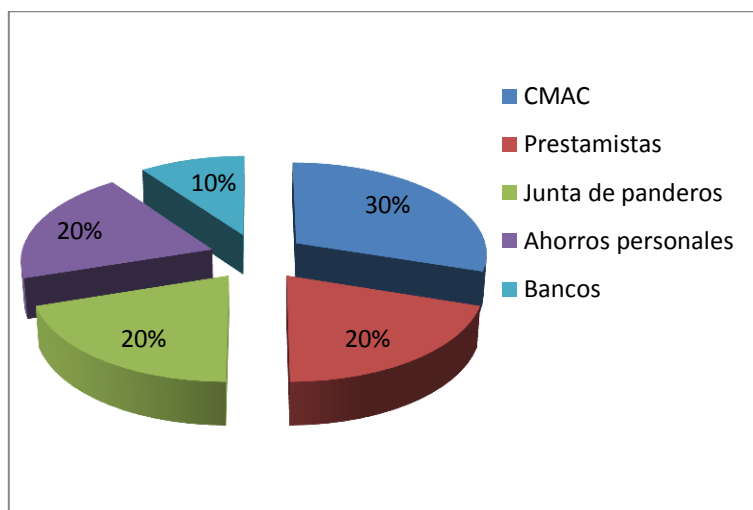


Gráfico 12: Representación porcentual de la entidad financiera que ha solicitado un crédito.

Fuente: Tabla 12

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°12 se observa que, el 30% de los encuestados acude a una Caja Municipal de crédito y ahorro; el 20% a prestamistas; el 20% a juntas o paderos; el 20% a sus ahorros personales y el 10% a bancos.

Tabla 13

13. Tasa de interés del crédito obtenido

Alternativas	Frec.	%
15% - 18%	3	30 %
19% - 25%	5	50%
26% - 35%	0	0%
36% - 45%	0	0%
46% - 55%	0	0%
56% a más	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 13

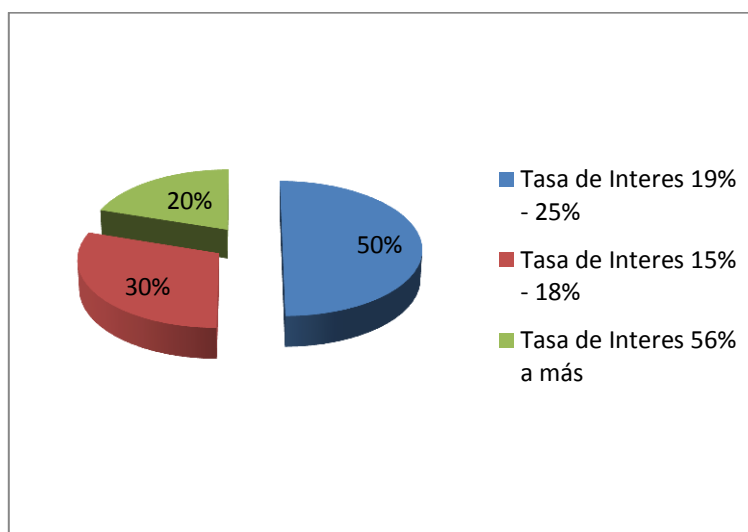


Gráfico 13: Representación porcentual de las tasa de interés de crédito obtenido

Fuente: Tabla 13

Interpretación: En la tabla y gráfico N°13 se observa que, el 50% pago una tasa de interés en el rango del 19% - 25%; el 30% una tasa de interés entre el 15% - 25% finalmente el 20% pago una tasa de interés del 56% a más.

Tabla 14

14. Considera que las tasas de interés que cobran las entidades son altas

Alternativas	Frec.	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 14

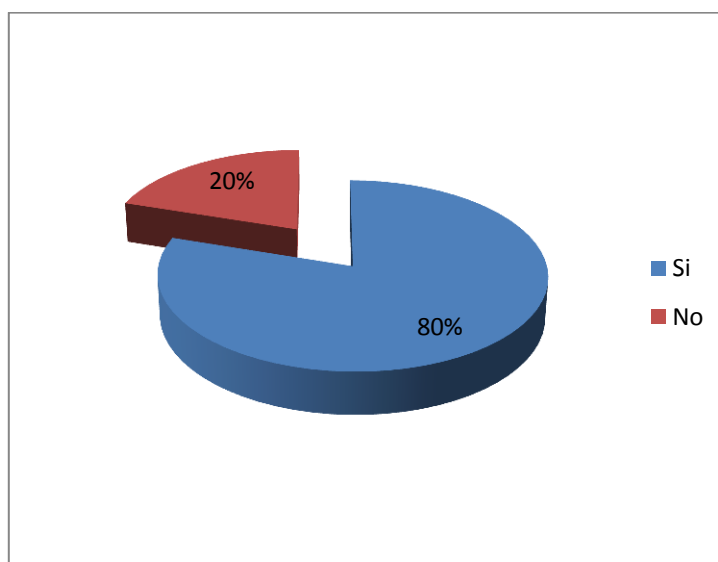


Gráfico 14: Representación porcentual de la percepción de las empresas sobre la tasa de interés

Fuente: Tabla 14

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°14 se observa que, el 80% considera que les cobran una tasa de interés muy altas, mientras el 20% considera que no.

Tabla 15

15. Inversión del crédito financiero

Alternativas	Frec.	%
Capital de trabajo	8	80%
Adquisición de activo fijo e inmuebles	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 15

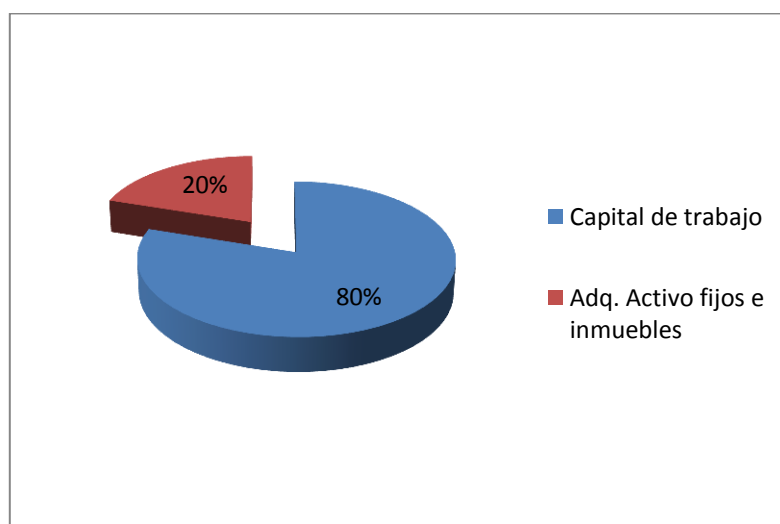


Gráfico 15: Representación porcentual de la inversión del crédito financiero

Fuente: Tabla 15

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°15 se observa que, el 80% de las empresas encuestadas manifestó que su crédito financiero fue invertido en capital de trabajo mientras que el 20% lo utilizó para otras cosas.

Tabla 16

16. Tiempo del crédito solicitado

Alternativas	Frec.	%
Corto Plazo	8	80%
Largo Plazo	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 16

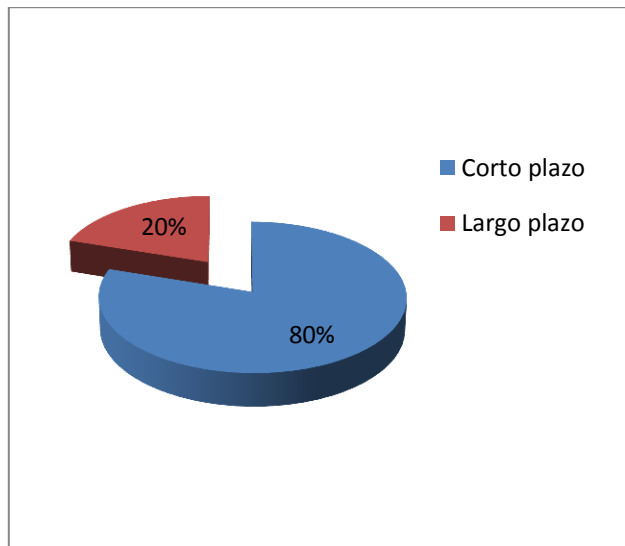


Grafico 16: Representación porcentual del tiempo de crédito solicitado.

Fuente: Tabla 16

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°16 se observa que, el 80% de las empresas encuestadas les fueron otorgados créditos a corto plazo y el 20% dijo que fueron otorgados a largo plazo.

Tabla 17

17. Cumplimiento del pago mensual

Alternativas	Frec.	%
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 17

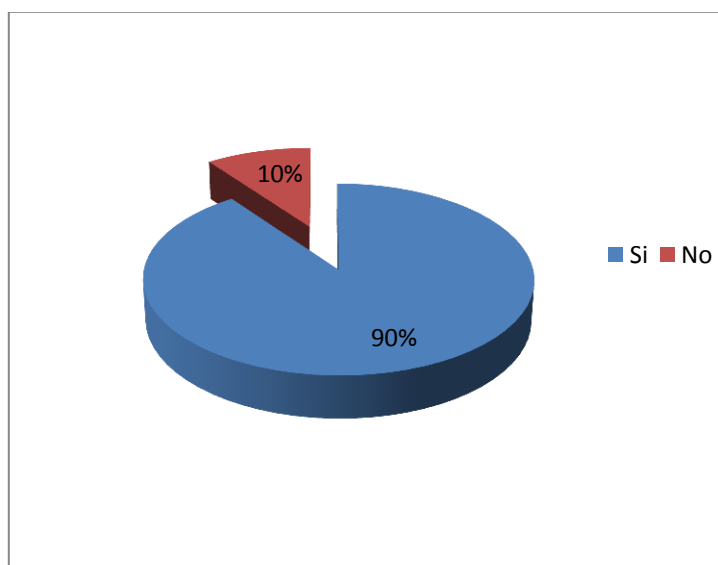


Gráfico 17: Representación porcentual del cumplimiento del pago mensual

Fuente: Tabla 17

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°17, se observa que, el 90% de las empresas encuestada indica que cumplen con pagar puntualmente en el plazo establecido mientras el 10% nos indica que tiene retrasos en sus pagos.

Tabla 18

18. Monto solicitado en soles

Alternativas	Frec.	%
1,000 – 2,000	0	0%
2,001 – 4,000	3	30%
4,001 – 10,000	6	60%
10,001 – 20,000	1	10%
20,001 a más	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 18

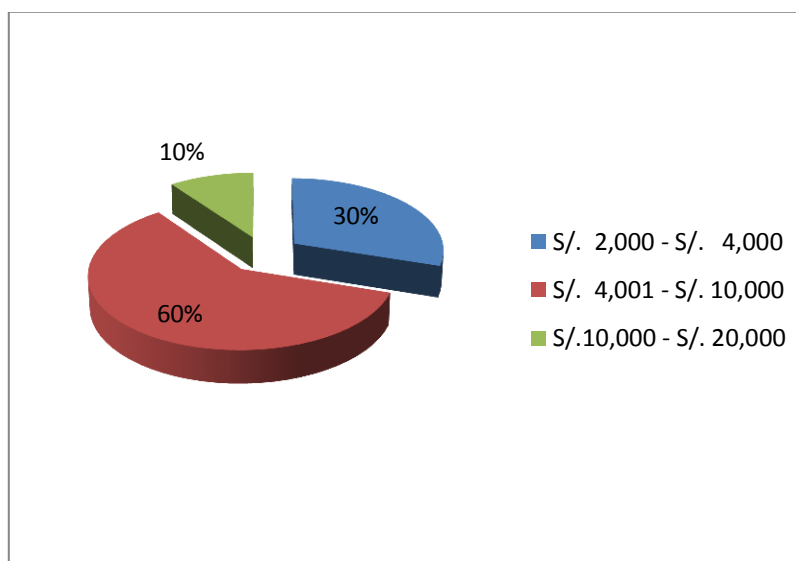


Gráfico 18: Representación porcentual con respecto al monto solicitado en soles

Fuente: Tabla 18

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°18 se observa que, el 60% solicitó un monto en el rango de S/. 10,000.00 a S/.20,000.00; el 30% solicitó un crédito entre el rango S/.2,001.00 a S/. 4,000.00, finalmente el 10% nos indica que el monto solicitado fluctúa entre los S/.10,001.00 al S/. 20,000.00

Tabla 19

19. Expectativa antes del financiamiento

Alternativas	Frec.	%
Sin movimiento	0	0%
Poco movimiento	10	100%
Mucho movimiento	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 19

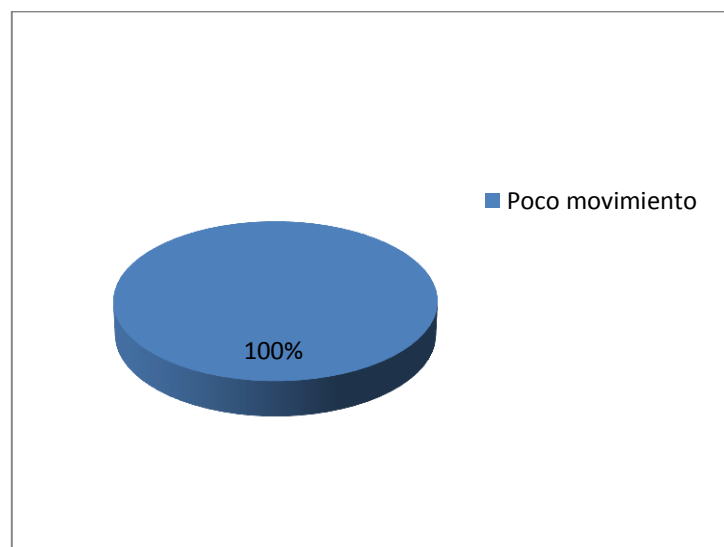


Gráfico 19: Representación porcentual de su expectativa antes del financiamiento

Fuente: Tabla 19

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°19 se observa que, el 100% de los encuestados tuvo poco movimiento antes de su financiamiento.

Tabla 20

20. Impacto de las fuentes de financiamiento

Alternativas	Frec.	%
Obtener ganancias	8	80%
Crece planilla	0	0%
Expandir negocio	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Gráfico 20

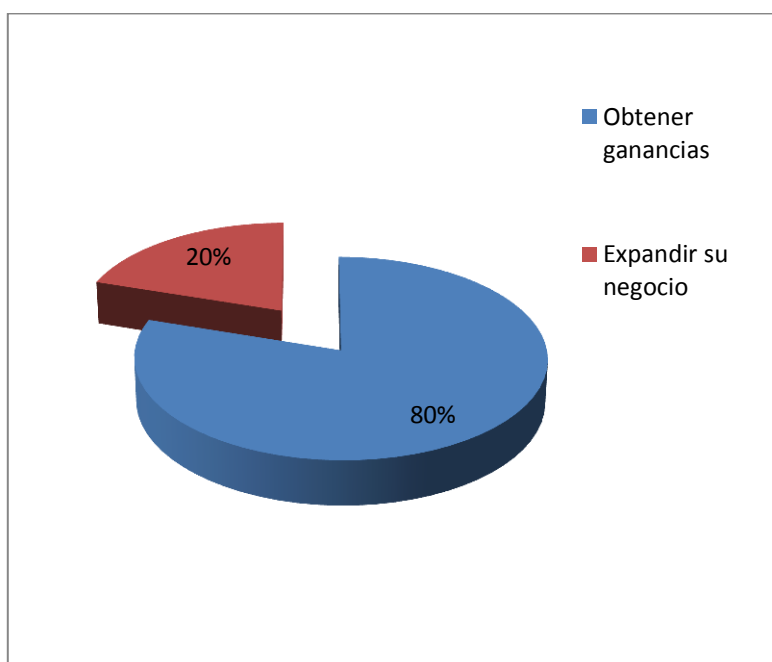


Gráfico 20: Representación porcentual del impacto que ha generado las fuentes de financiamiento

Fuente: Tabla 20

Interpretación:

En la tabla y gráfico N°20 se observa que, el impacto positivo generado por el financiamiento fue en un 80% de obtener ganancias y el 20% fue de expandir su negocio.

5.2. Análisis de los resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1

- a. De las Mype investigadas se establece que el 100% de los propietarios de las ferreterías son adultos y sus edades fluctúan entre los 27 y 60 años (Ver tabla N°01). Este resultado nos indica que los dueños por su edad, reflejan madurez y responsabilidad.
- b. El 80% de los representantes legales en estudio son de género masculino y el 20% del género femenino (Ver tabla N°02), esto nos refleja que el nivel de emprendimiento del sector ferretero es de género masculino.
- c. El 60% de los representantes legales tiene grado de instrucción secundaria completa y el 40% tiene instrucción superior no universitaria (Ver tabla N°03), lo que nos indica que no hay necesidad de estudios superiores para incursionar en este giro de negocio así también nos dice que hay profesionales técnicos sin empleo y toman la decisión de formar su propia empresa.
- d. El 70% de los representantes legales son convivientes, el 20% son solteros y el 10% es casados (Ver tabla N°04).
- e. El 50% de los encuestados son de profesión albañiles, el 40% son técnicos y solo el 10% son comerciantes (Ver tabla N°05), de lo anterior se infiere que los propietarios son albañiles y cuentan con la experiencia necesaria para incursionar en el negocio ferretero.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2

- a. El 80% de las Mype encuestadas se dedican al sector ferretero por más de 3 años, (Ver Tabla N°06). Estos resultados nos indican que las Mype en estudio tienen la antigüedad idónea para ser estables.
- b. El 80% de las Mype encuestadas tienen de dos a cuatro trabajadores laborando (Ver tabla N°07). Las empresas en estudio necesitan contar con colaboradores con experiencia, así mismo incluyen en su planilla a hijos o familiares ya que su finalidad es obtener ganancias y con la contratación de ellos ahorrarían costos.
- c. El 80% de las empresas Mype encuestadas donde se desarrolla actualmente el negocio es propio y el 20% manifiestan que es alquilado (Ver tabla N°08). Esto es un indicador de que los empresarios emprenden negocios en sus hogares así mismo cuando no alquila genera más liquidez.
- d. El 100% de las empresas Mype en estudio son formales (Ver tabla N°09). Estos resultados nos indican que las empresas formales tienen ventajas y beneficios para acceder al financiamiento.
- e. El 60% de las empresas Mype nos indican que pertenecen al Nuevo Rus, el 20% pertenece al Régimen Mype Tributario y el 20% restante pertenece al Régimen General (Ver tabla N°10). Se puede deducir que las empresas en estudio recurren al Nuevo Rus, creado para los pequeños comerciantes ya que los benefician permitiendo aportar tributos de acuerdo a su realidad económica. Asimismo en una

minoría se encuentran inscritas en la Remype, lo que les permite acceder a beneficios de la Ley.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3

- a. El 20% de las empresas encuestadas cuenta con dinero propio para su financiamiento, el 40% indica que su financiamiento proviene de una entidad financiera, y un 40% indica que proviene de otras personas (Ver tabla N°11). Lo que evidencia que las empresas en estudio se autofinancian o acceden a créditos del sector informal como prestamistas o junta de panderos, además de recibir financiamiento de Entidades Bancarias.
- b. El 30% de los encuestados acude a una Caja Municipal de crédito y ahorro; el 20% a prestamistas; el 20% a juntas o panderos: el 20% a sus ahorros personales y el 10% a bancos (Ver tabla N°12). Se infiere que el financiamiento de las empresas encuestadas proviene en gran parte de prestamistas, junta de panderos o de ahorros y muy poco de una entidad financiera como Cajas municipales o bancos.
- c. El 50% de las empresas Mype encuestadas manifestó que la tasa de interés por el crédito obtenido fue entre el 19% al 25%; el 30% de ellos pago una tasa de interés entre el 15% al 25% y finalmente el 20% pago una tasa de interés del 56% a más (Ver tabla N°13). Se deduce entonces que una baja tasa de interés favorece la inversión y permite a las Mype una mayor liquidez para afrontar sus gastos o para incrementar el negocio, es decir afecta de forma directa al desarrollo de las Mype.

- d. El 80% de las empresas Mype considera que les cobran una tasas de interés muy altas, mientras el 20% considera que no (Ver tabla N°14). Estos resultados no expresan que los propietarios de las Mype no se encuentran conformes con las tasas de interés que les brindan tanto de las entidades bancarias como los prestamistas considerándolas muy elevadas.
- e. Un 70% de las empresas Mype no ha pagado tasas de intereses moratorias y el 30% indican que pagaron si pagaron (Ver tabla N°15). Esto se debe a que los propietarios son responsables con sus obligaciones reflejando una administración financiera solvente abriendo camino a otras y mayores líneas de financiamiento.
- f. El 80% de las empresas encuestadas les fueron otorgados créditos a corto plazo y el 20% dijo que fueron otorgados a largo plazo (Ver tabla N°16). Esto nos demuestra que las Mype son capaces de responder al financiamiento a corto plazo tanto a instituciones financieras como a los prestamistas.
- g. El 90% de las empresas encuestada indica que cumplen con pagar puntualmente en el plazo establecido mientras el 10% nos indica que tiene retrasos en sus pagos (Ver tabla N°17). Este resultado nos expresa que la mayoría de Mype no tiene dificultad para cumplir con sus obligaciones esto debido a que tienen capacidad de pago.
- h. El 60% de las Mype encuestada solicito un monto de crédito en soles de S/. 10,000.00 a S/.20,000.00; el 30% un rango entre S/.2,001.00 a

S/. 4,000.00 y solo el 10% solicitaron entre los S/.10,001.00 al S/. 20,000.00 (Ver tabla N°18).

- i. El 100% de los encuestados tuvo poco movimiento antes de su financiamiento (Ver tabla N°19). Este resultado nos refleja la problemática que estuvo afrontado las Mype, por ejemplo la falta de surtimiento de productos, la falta de clientes y nuevo personal.
- j. El impacto positivo que ha generado las fuentes financiamiento en las diversas Mype fue en un 80% el de obtener ganancias y el 20% fue de expandir su negocio (Ver tabla N°20). Este resultado nos refleja que gracias al financiamiento han mejorado sus ventas esto debido a que saben utilizar mejor su financiamiento y así obtener ganancias; mientras que una minoría logro expandir su negocio utilizando estrategias como buscar nuevos clientes, surtir con más productos, contratar a más empleados, etc.

VI. Conclusiones

6.1 Conclusiones

6.1.1 Respecto al objetivo específico 1

1. Revisando los resultados se concluye que los representantes y/o dueños de las Mype encuestados son el 100% adultos, siendo personas adultas que supuestamente actúan con responsabilidad y sus edades fluctúan entre los 27 y 60 años, siendo este aspecto un referente sobre el conocimiento del negocio y mercado que incide positivamente en el crecimiento y desarrollo de la unidad empresarial ; además el 80% son de sexo masculino. Este dato es susceptible de ser analizado desde la óptica que mayoritariamente son los varones los que toman el reto de emprendimiento al llevar a la práctica ideas de negocios que pueden resultar rentables. Siendo posibles prospectos para las entidades financieras que están en captación y fidelización de nuevos clientes con este perfil.
2. Un 60% de ellos cuentan con estudio secundarios esto nos indica que no necesariamente se requiere de estudios superiores para incursionar en este giro de negocio debido a que cuentan con el conocimiento suficiente o experiencia previa en el negocio resaltando también que un 40% cuenta con estudios superior No Universitario. Respecto a la ocupación existe muy poca participación por parte de los profesionales universitarios debido a que el 50% son albañiles. Esta situación refleja la importancia que tiene la experiencia y/o

conocimiento previo al momento de emprender una idea de negocio lo que concuerda plenamente con el hecho relevante que la mayoría no cuenta con estudios universitarios.

6.1.2 Respecto al objetivo específico 2

1. Según los resultados más relevantes se concluye que el 80% de las Mype encuestadas se dedican al sector ferretero por más de 3 años, logrando así su posicionamiento en el mercado y permitiéndoles tener ventajas al momento de solicitar un crédito. A efectos de financiamiento este hecho adquiere especial relevancia ya que permite verificar que son microempresarios que cuentan con experiencia, lo cual es un factor de especial relevancia al momento de evaluar un requerimiento financiero específico. La totalidad de las Mype en estudio son formales es decir cuentan con RUC, licencia de funcionamiento, etc.. Este punto va de la mano con la experiencia detallada líneas arriba, ya que al ser formales les permite acceder a un amplio abanico de ofertas de líneas de crédito por parte del sector bancario y no bancario permitiéndoles poder seleccionar las mejores alternativas de financiamiento. Un 60% en estudio recurren al Nuevo Rus, este punto refleja la realidad micro empresarial peruana que en su mayoría escogen el Régimen Tributario de Nuevo Rus y forma societaria de SRL por los beneficios inherentes en cada caso, tanto en porcentajes de tributación como de responsabilidad de obligaciones financieras, según sea el caso.

2. Una mayoría de las Mype en estudio son fuentes generadoras de trabajo pues el 80% de ellas tienen de 2 a 4 trabajadores estables; de manera que un 80% de las Mype donde se localiza su negocio es propio lo que implicó una menor inversión inicial y disminución de los costos operativos. Este indicador respalda fielmente las cifras brindadas a mediados del año 2017 por Comex Perú donde precisan que las Mype representan el 96.5% de empresas que hay en el Perú y dan empleo a algo más de 8 millones de personas y aportan con el 21.6% del PBI local.

6.1.3. Respecto al objetivo específico 3

1. Según los resultados más relevantes se concluye que el 30% de los encuestados acude a una Caja Municipal de crédito y ahorro así como un 10% los bancos; un 20% a prestamistas (usureros), el 20% a junta de panderos y el otro 20% a sus ahorros, lo que podría evidenciar la falta de conocimiento sobre los productos bancarios podría deberse a que la banca formal solicita mayores requisitos y el tiempo que se toma para aprobar un crédito es mayor que las Cajas. Cuando no se cuenta con un buen historial crediticio, precisamente por tener problemas de pago y una mala calificación en las centrales de riesgo, es por esta razón que recurren a préstamos de usureros donde la tasa de interés es más alta y el plazo para pagar es menor
2. También se concluye que el 50% de las empresas Mype encuestadas pago una tasa de interés entre el 19% al 25% TEA anual, así mismo el

80% considera que se les cobran una tasa de interés muy alta, esto nos refleja que la mitad de empresarios que solicito un préstamo con una tasa de interés relativamente baja no se encuentran conformes con las tasas de interés. Cabe resaltar en este punto que el mayor costo financiero de las Cajas se debe básicamente al efecto que genera el factor riesgo en cada operación debido a que generalmente este sector micro empresarial no se encuentra bancarizado lo cual implica no contar con un historial crediticio que respalde la solidez de la unidad de negocio generando incertidumbre en el cumplimiento de las obligaciones contraídas y en el repago de la deuda, motivo por el cual, las Cajas castigan con un porcentaje mayor a este segmento comercial de empresarios.

3. Concluimos que un 80% de las empresas ferreteras solicitan su financiamiento a corto plazo es decir de 2 a 12 meses, se observa también que este grupo mantiene una cultura financiera puesto que un 90% de estas empresas Mype pagan puntualmente sus créditos en el periodo establecido demostrando ser clientes de bajo riesgo, registrando un buen comportamiento de pagos, que lo beneficia en un futuro a acceder a otros productos financieros.
4. El 80% de las Mype encuestadas manifestó que su crédito financiero fue invertido en capital de trabajo Este detalle muestra el destino preferente de las líneas de crédito nos permite visualizar la importancia que asigna el microempresario al capital de trabajo que le permite contar con recursos económicos frescos para abastecer su

negocio lo cual le permite ampliar sus unidades comerciales, generando mayor flujo de negocio lo cual repercute en la competitividad y rentabilidad de la organización, así mismo un 60% de las Mype nos reveló el monto solicitado de S/. 4,001.00 a S/. 10,000.0. Este dato refleja singular importancia al momento de analizar los niveles de endeudamiento y apalancamiento financiero del sector micro empresarial del Distrito 26 de Octubre ya que sus requerimientos no son significativos lo cual incide en los niveles de tasas establecidos. Dejo en claro que las tasas de interés dependen básicamente del monto (a mayor monto de crédito, menor tasa, así mismo, a mayor tiempo de plazo resulta mayor importe de intereses así como los colaterales que pueda presentar la microempresa lo cual puede incidir en las garantías que puedan ser solicitadas por la entidad crediticia como respaldo a la operación financiera solicitada.

5. Se concluye además que el 100% de las Mype tuvo poco movimiento antes de su financiamiento, debido a la falta de surtimiento de productos, ingreso de nuevos clientes así como también la contratación de nuevo personal afectando negativamente las ventas. Finalmente con un 80% de las Mype encuestadas concluye que el impacto positivo que ha generado las diversas fuentes financiamiento en las Mype, se ve reflejado en el incremento de sus ventas, mientras que una minoría logro expandir su negocio utilizando estrategias como buscar nuevos clientes, surtir con más productos y contratar a más empleados.

Estos dos puntos precedentes reflejan la importancia del impacto positivo que ejerce el financiamiento en las microempresas ya que este financiamiento se convierte en el soporte para el crecimiento y desarrollo de las organizaciones, permitiéndoles lograr una competitividad y rentabilidad sostenibles en el tiempo, logrando la solvencia de la misma.

Aspectos Complementarios

Recomendaciones

1. Se recomienda a los propietarios de las Mype que se dedican a este sector accedan al financiamiento de la banca formal, ya que le otorgan mayores beneficios, además generen un historial crediticio positivo, con cuotas cómodas que contribuyan con el desarrollo de su empresa, por ejemplo: bajas tasas de interés o menos requisitos, en ese sentido la gestión de recursos económicos es fundamental para lograr el objetivo de su negocio.
2. Se recomienda también que el monto de crédito que se les otorga a las Mype debe calzar con las tasas, cuotas y plazos que estén en las posibilidades de pago y magnitud de su negocio, para que puedan expandir su negocio y logren ser más competitivas en el mercado.
3. Se recomienda a los empresarios mantener su buena calificación en el sistema crediticio lo cual se verifica en las centrales de riesgo y este es el perfil crediticio requerido por las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos, lo cual servirá de efecto multiplicador para los demás empresarios.
4. Considero hacer buen uso de capital de trabajo suministrado por el sistema financiero ya que con este se provee de mercadería para las operaciones diarias de negocios lo cual genera liquidez y rentabilidad; el monto de crédito otorgado va de acuerdo a la calificación de cada cliente y de acuerdo a la envergadura de negocio.

5. Sugiero que los microempresario exploren varias opciones de financiamiento que repercutirá en la optimización de los recursos que gestionan las empresas, en este punto es crucial es que el Estado defina canales de divulgación respecto de los beneficios que otorga al sector Mype a través de los diferentes organismos descentralizados ya que no se aprovecha adecuadamente esta información o los micro empresarios no lo conocen.
6. Se recomienda específicamente que la Municipalidad Distrital de 26 de Octubre en coordinación con las entidades asentadas en el distrito por ejemplo: UCV, UPAO ofrezcan charlas de capacitación en modelos de gestión empresarial invocando al sector micro empresarial a tomar conciencia de la importancia de la labor de difusión de los diferentes órganos del estado.
7. Recomiendo los diversos organismos gubernamentales, busquen sumen energías y esfuerzos para realizar un trabajo conjunto para poder brindar apoyo a los microempresarios con capacitaciones Recomiendo que la orientación que brindan tanto la SUNAT como los Colegios Profesionales de forma esporádica, debe ajustarse a las necesidades propias de los diversos tipos de microempresarios contribuyentes, refiriéndome especialmente al giro de negocio y a la capacidad de pago del mismo, debiendo realizarse mayor difusión de estas charlas y de los temas que se programan.

Referencias Bibliográficas

- Bautista, J. (2008). Impacto De Los Retails Homecenter En El Mercado Ferretero: Caso Arequipa. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/impacto-retails-homecenter-mercado-ferretero/impacto-retails-homecenter-mercado-ferretero.pdf>
- Betancourt, G. (2010). Manual De Procedimientos Contables Para El Centro Ferretero Cristiancito, Periodo 2010. Disponible en : <http://186.42.96.211:8080/jspui/bitstream/123456789/716/1/TE SIS%20DE%20GRADO.pdf>
- CUDECOOP, (2012) ¿Qué es una cooperativa?, ¿Cómo formarla? Editorial Multiformas S.R.L. Uruguay.
- Chiroque, J. (2012). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, Periodo 2012. Disponible en <http://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>.
- Diario El Telam, (2016). Un grupo de 120 ferreterías buscará \$ 40 millones en el mercado argentino de capitales. Disponible en: <http://www.telam.com.ar/notas/201606/151009-un-grupo-de-120-ferreterias-buscara--40-millones-en-el-mercado-argentino-de-capitales.html>

Gonzales, S (2014), La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la Ciudad de Bogota. Disponible en:

<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

Guibert, G. (2013). El rol del Contador Público y su responsabilidad Ética ante la sociedad. Disponible en:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/568/3/guibert_gm.pdf.

Ibarra, A. (2019). Desarrollo del análisis factorial multivariable aplicado al análisis financiero actual. Colombia pp 56 – 104.

Lira, P. (2009). Finanzas y Financiamiento. Disponible en:

http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Lopez, J; Farias, E (2018) Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector comercial e industrial de Guayaquil.

Disponible en:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>

[f](#)

Luna, I. (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. Disponible en: https://www.academia.edu/18935540/TESIS_I

Medina, L. & Flores, M. (2014). Realizaron una investigación sobre La incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector Turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>

Montalvan, E.; Valles, J.; Quizhpi, P. (2013). Estudio De La Elaboración Del Estado De Resultado Integral Y La Incidencia De Reformas Tributarias Y Contables (Niif) Y Su Aplicación En Las Pequeñas Y Medianas Empresas De La Ciudad De Cuenca. Caso Ferretería Comercial Luna Pazmiño Cía. Ltda Disponible En: <Http://Dspace.Ucuenca.Edu.Ec/Bitstream/123456789/3696/1/Tesis.Pdf>

MTPE, (2005), citado por Matute, Albuja, Janampa, Odar & Del Carmen, (2008). Sistema Nacional de capacitación para la MYPE Peruana. Editorial Cordillera S.A.C. Perú

Pavon L. Financiamiento a las microempresas y las PYMEs en México (2000-2009). [2010 Ago.]. Disponible desde: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5205>

- Preciado, A. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector Comercio – Rubro Ferretero del distrito De Villa El Salvador, Periodo 2012-2013, Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/178309217/Trabajo-de-Tesis-II#scribd>
- ProInversión, (2005). MYPEqueña empresa crece. Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Disponible en: www.proinversion.gob.pe [Extraído el 13-05-2018]
- Rodríguez & Sierralta, (2015) el problema del financiamiento. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184> [Extraído el 13-05-2018]
- Rojas J. (2015). Financiamiento Público y privado para el sector Pyme en la Argentina. Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Salas, J.; Valles, E.; Galván, A. & Cuevas, T. (2012), En su estudio sobre Competitividad Para Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas En México, Mediante Las Incubadoras De Negocios. Disponible en: <http://eujournal.org/files/journals/1/articles/559/public/559-1735-1-PB.pdf>.
- Scian, (2012), Sistema de clasificación Industrial de América del norte. Disponible en: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/capitulo1.pdf>.

Tantas, L. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008 – 2009. Disponible en: <http://documents.tips/documents/tesis-uladech-562f987baae14.html>

Weinberger, K. (2009) USAID. Plan de Negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Primera edición. Impreso en Perú

Zorrilla, J. (2007). Importancia del capital para las PYMES en la globalización
Disponible en: [.http://www.gestiopolis.com/importancia-del-capital-para-las-pymes-en-la-globalizacion/](http://www.gestiopolis.com/importancia-del-capital-para-las-pymes-en-la-globalizacion/)

Anexos

Anexo 01 - Encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

Señor empresario:

Reciba Usted mi cordial saludo, agradeciéndole su participación respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, el cual me permitirá elaborar mi Informe de Tesis de pre grado titulada:

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERO DEL DISTRITO
26 DE OCTUBRE, PERIODO 2018**

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

I. DATOS DEL LOS PROPIETARIOS Y/O REPRESENTANTES LEGALES

1. Edad:

18-26 () 26-40 ()

2. Indique:

Masculino () Femenino ()

3. Grado de Instrucción

Ninguno () Primaria () Secundaria ()

Superior No Universitaria () Superior Universitaria ()

4. Estado Civil

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

5. Profesión

Artesano () Técnico ()

II. DATOS DE LA EMPRESA

6. ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?

Un año () dos años () tres años () más de tres años ()

7. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

1 () 2 a 4 () 4 a 10 () más de 10 ()

8. El local donde actualmente gira el negocio es:

Propio () Alquilado ()

9. La Mype es:

Formal () Informal ()

10. ¿Qué tipo de régimen tributario pertenece?

Remype tributario () Régimen general ()

Régimen especial () Rus ()

II. ASPECTO FINANCIERO:

11. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?

Propio () De entidades financieras () De otras personas. ()

12. Especifique en que entidad financiera ha solicitado un crédito:

Bancos () CMAC ()

CRAC () Edpyme ()

Mi banco () Edyficar ()

ONG () Prestamistas ()

Juntas de panderos () Ahorros personales ()

13. ¿Cuál fue la tasa de interés del crédito obtenido?

15% - 18% () 19% - 25% ()

26% - 35% () 36% - 45% ()

Anexo 02

I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses 2018		
	Noviembre	Diciembre	Enero
Trabajo de Campo	x		
Recolección de información	x		
Elaboración del informe de Tesis	x		
Revisión y corrección del Informe		x	
Sustentación de Tesis			X

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
TOTAL S/.			35.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	80	Horas	1.00	80.00
Movilidad	20	Pasajes	5.00	100.00
Impresiones	720	Unidad	0.20	144.00
Anillado	4	Unidad	6.00	24.00
Empastado	4	Unidad	18.00	72.00
Taller				2100.00
TOTAL S/.				2520.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	35.00
Servicios	2,520.00
TOTAL S/.	2,555.00

IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente Auto financiado por el alumno investigador.