

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERU: CASO
EMPRESA “JM INGENIERIA EN CONSTRUCCION Y
RECUBRIMIENTOS S.A.C.” – LIMA, 2017**

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

AUTOR:

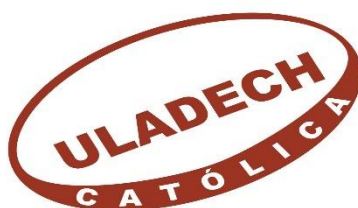
BACH. PEDRO JAVIER CABELLO SALDARRIAGA

ASESOR:

MG. C.P.C. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

LIMA – PERU

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERU: CASO
EMPRESA “JM INGENIERIA EN CONSTRUCCION Y
RECUBRIMIENTOS S.A.C.” – LIMA, 2017**

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

AUTOR:

BACH. PEDRO JAVIER CABELLO SALDARRIAGA

ASESOR:

MG. C.P.C. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

LIMA – PERU

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Dra. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros
PRESIDENTE

Mgr. CPCC Donato Castillo Gomero
MIEMBRO

Mgr. CPCC Víctor Armijo García
MIEMBRO

DEDICATORIA

A mis padres

La presente Tesis va dedicado a mis padres, quienes fueron el pilar fundamental en mi formación tanto académica como personal, ya que, con sus ejemplos, dedicación y sus palabras de aliento siempre supieron motivarme, siempre me apoyaron en los momentos más difíciles de la vida, gracias por todo Pedro Cabello y Pilar Saldarriaga.

A mis hermanos

A mis hermanos Ivonne, Medalith y Bryan, que con su amor y dedicación me enseñaron a no conformarme con lo que tengo y por el contrario siempre luchar por mis sueños, gracias por su paciencia, comprensión y preocupación para este su hermano que siempre los lleva en su corazón, gracias por estar conmigo en este momento tan importante mi vida.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú y de la empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.”- Lima, 2017. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas, respectivamente; encontrando los siguientes resultados: Respecto a la revisión bibliográfica, la mayoría de los autores(investigadores) nacionales revisados, coinciden en establecer que el acceso al financiamiento permite a las micro y pequeñas empresas tener una mayor capacidad de crecimiento y desarrollo, es decir ayuda a las empresas a crecer, teniendo capital de trabajo, tecnología y activos fijos y poder así alcanzar el tamaño óptimo, además, el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de los ingresos de dichas empresas. En lo que respecta a la empresa de servicio del caso en estudio, esta empresa recurrió a financiamiento en las entidades de banca formal (Banco de Crédito del Perú, BBVA Continental e Interbank) para el capital de trabajo y para la adquisición de activos fijos, lo que a su vez le permitió mejorar sus ingresos y utilidades, y así poder ser más competitiva en el mercado de servicios en Lima. Finalmente, concluimos que las características fundamentales de las empresas de servicio a nivel del Perú y de la empresa del caso, es que el financiamiento es realizado mediante banca formal.

Palabras Claves: Financiamiento, empresa, sector servicios.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Determine and describe the characteristics of the companies of the service sector of Peru and of the company "JM Engineering in construction and coatings SAC" - Lima, 2017. The research was qualitative-bibliographic-documentary and of case. For the collection of information, the technique of the review of the bibliography and the interview, as well as the instruments of bibliographic records and a questionnaire of closed questions, respectively; finding the following results: Regarding the bibliographic review, the majority of the reviewed (reviewed) national authors coincide in establishing that access to the user allows micro and small businesses to have a greater capacity for growth and development, that is, helps Companies to grow, having working capital, technology and assets can also access the optimal size, in addition, it is the most suitable for the sustenance, strengthening and growth of the income of these companies. With respect to the service company in the case under study, this company turned to formal banking entities (Banco de Credito del Peru, BBVA Continental and Interbank) for working capital and for the acquisition of fixed assets. At the same time it allows you to improve your income and profits, and thus be able to be more competitive in the services market in Lima. Finally, it concludes that the fundamental characteristics of the service companies at the level of Peru and of the company of the case, that is to say, that it carries out through formal banking

Key words: Financing, company, service sector.

CONTENIDO

CARATULA	i
CONTRACARATULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
CONTENIDO	vii
INDICE DE CUADROS	ix
II. INTRODUCCION	09
III. REVISION DE LITERATURA	13
3.1. ANTECEDENTES	13
3.1.1. Internacionales.....	13
3.1.2. Nacionales.....	17
3.1.3. Regionales.....	26
3.2. BASES TEORICAS	32
3.2.1. Teoría del Financiamiento.....	33
3.3. MARCO CONCEPTUAL	35
3.3.1. Concepto de Financiamiento.....	35
3.3.2. Definición de Micro y Pequeña empresa.....	38
3.3.3. Características de las MYPES.....	39
IV. METODOLOGIA	39
4.1. Tipo de investigación.....	39
4.2. Nivel de Investigación.....	39
4.3. Diseño de investigación.....	40
4.4. Población y muestra.....	40
4.5. Definición conceptuales y operacionalización de las variables.....	40
4.6. Técnicas e instrumentos.....	40
3.3.4. Técnicas.....	40
3.3.5. Instrumentos.....	40

4.7. Plan de análisis.....	40
4.8. Matriz consistencial.....	40
4.9. Principios éticos.....	41
V. RESULTADO Y ANALISIS.....	42
5.1. RESULTADOS.....	42
5.1.1. Respecto al objetivo específico 1.....	42
5.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	50
5.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	51
5.2. ANALISIS DE RESULTADO.....	52
5.2.1. Respecto al objetivo específico 1.....	52
5.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	53
5.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	53
VI. CONCLUSIONES.....	54
6.1. Respecto al objetivo específico 1.....	54
6.2. Respecto al objetivo específico 2.....	54
6.3. Respecto al objetivo específico 3.....	55
6.4. Conclusión General.....	55
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	57
8.1 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	57
8.2 ANEXOS.....	59
8.1.1. Anexo 1: Matriz de consistencia.....	59
8.1.2. Anexo 2: Modelos de fichas bibliográficas.....	60
8.1.3. Anexo 3: Cuestionario de recojo de información.....	62

ÍNDICE DE CUADROS

	Pag.
Cuadro 01.....	42
Cuadro 02.....	50
Cuadro 03.....	51

II. INTRODUCCION

El estudio del crédito bancario a las PYMEs es de gran relevancia debido al papel clave del crédito en la financiación de la inversión y el desarrollo y por la importancia de las PYMEs en la creación de valor agregado y empleo. (Allami & Cibils, 2011)

El análisis parte de un diagnóstico del estado actual de las pymes mexicanas para detectar sus limitaciones de crecimiento, con énfasis en las restricciones financieras, se adentra posteriormente en las fuentes de fondos actuales y potenciales de estas empresas y su razón de ser, y finaliza con un diagnóstico del crédito a pymes en nuestro país, estableciendo recomendaciones de política y posibles líneas de investigación posterior, que por su naturaleza resulten relevantes para todos los países de la región latinoamericana. (Pavon, 2010)

Estos negocios o empresas han sido creados con la finalidad de solucionar el problema del desempleo, por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez al cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras ya que estas se especializan en dar créditos a las pequeñas empresas. (Tello, 2014)

Teniendo el panorama de la informalidad que existe en la actualidad y que es muy significativa en el país, ya que estudios especializados indican que superan el 70% en las pequeñas empresas. En tal sentido, las consecuencias de esta informalidad es que no tendrán acceso a fuente de financiamientos

formales, perjudicando la competencia leal, al vender sin los comprobantes de pagos respectivos e inclusive perjudican a sus trabajadores, al no gozar de sus beneficios laborales que por ley le corresponde. (Saavedra)

El acceso al financiamiento representa para muchas PYMES el crecimiento de su empresa o el estancamiento de esta en el mercado y es por ello por lo que las razones más comunes por las que una pequeña empresa busca financiamiento son:

- Adquisición de activos fijos.
- Apoyo al capital de trabajo.
- Reestructuración de pasivos.
- Desarrollo tecnológico. (Guzman & Martinez, 2017)

A partir de los años 70 las pequeñas empresas en todo el mundo han venido demostrando ser unidades productivas a pequeña escala. Debido a las exigencias del entorno y por ende de los mercados, las empresas han dejado de ser únicamente unidades de producción de bienes tangibles y han pasado también a dar importancia y a desarrollar los servicios que generan riqueza y valor agregado a los intangibles. El interés en el tiempo de las empresas por contar con mayor eficiencia junto con el rápido avance tecnológico y la obsolescencia de productos informáticos ha provocado que las empresas busquen el reducir su tamaño dando como consecuencia productos pequeños y pequeñas las empresas. (Ayala, 2011)

A nivel de Latinoamérica, la influencia de las Pymes ha sido en un alto nivel, a tal forma, que ciertos países han desarrollado y potencializado el uso de herramientas de financiamiento, ya que son el gran aporte a sus economías. Entre los países a destacarse por esta labor, están Chile, Argentina, Colombia, Perú y México. Como punto de comparación y análisis para este estudio serán Chile y Argentina ya que son economías que han logrado desarrollar estrategias para el desarrollo de las Pymes y poseen información de acceso público. (Aguilera, 2014)

Las pequeñas empresas dentro del desarrollo económico del Perú viene teniendo una gran repercusión, ya que cada vez son menos los negocios informales que se reportan en el Perú, por lo que cada vez existen mayores facilidades para las pequeñas empresas para poder formalizarse como empresas y negocios independientes, esto engrandece la actividad económica y laboral, porque cada vez que aparecen nuevas pequeñas empresas generan más puestos laborales para el público en general, ante esto llegamos a la conclusión que el Perú viene creciendo económicamente, gracias a las facilidades a las cuales están accediendo las pequeñas empresas, ya sea mediante el financiamiento como las facilidades tributarias, que permiten que sigan creciendo las pequeñas empresas.

Con respecto al sector servicio, rubro construcción y recubrimientos de pisos y techos de Lima, eh realizado mi investigación en base a la gran necesidad de las empresas industriales por mantener los estándares de sus plantas de acuerdo con el ISO 9001 e ISO 14001, por esta razón muchas de las pequeñas empresas que realizan trabajos en estas empresas, recurren a financiamientos,

lo cual los ayuda hacer más eficiente al momento de ejecutar los trabajos, y les genera una mayor rentabilidad en los periodos de estudio. Por lo anterior expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.”, Lima – 2017?

Para dar respuesta al enunciado del problema, planteamos el siguiente objetivo general: **Determinar y describir las características del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.”, Lima – 2017.**

Para poder conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de las fuentes de financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú, Lima – 2017.
2. Describir las características del financiamiento de las empresas JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C., Lima – 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú y la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C., Lima – 2017.

La siguiente investigación se justifica por el hecho que no va a permitir conocer las características de las empresas del sector servicio del Perú y la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C., obteniendo conocimiento sobre cuáles son los tipos de financiamiento apropiados para hacer que las empresas del sector servicio logren alcanzar a ser líderes en el mercado.

Esta investigación también nos permite usar los datos como bases para realizar estudios afines en los distintos sectores comerciales y de servicios de la ciudad de Lima y de otros ámbitos gráficos.

III. REVISION DE LITERATURA

3.1. Antecedentes

3.1.1. Internacionales:

(Collao, y otros, 2012) Las pequeñas y medianas empresas son importantes agentes económicos para promover el desarrollo de los países de América Latina y el Caribe. Una parte significativa de la población y de la economía depende de la actividad y el desempeño de estas empresas debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción.

En los últimos 20 años los gobiernos de la región han desarrollado instrumentos y programas de apoyo a las pymes para fomentar su crecimiento.

Gracias a ellos ha mejorado su desempeño económico y productivo y se ha creado un ambiente de negocios favorable. Se han puesto en marcha iniciativas relacionadas con el acceso al crédito, la asistencia técnica para introducir mejoras en la gestión y la calidad, la ampliación y búsqueda de mercados, la participación en el comercio exterior, la capacitación de los recursos humanos y el desarrollo empresarial, entre otras.

Este amplio y diversificado abanico de iniciativas se ha traducido, en algunos casos, en una enriquecedora experiencia en la medida que se ha acompañado de la creación, el desarrollo y la sostenibilidad de instituciones de apoyo especializadas.

Esta publicación es fruto de los esfuerzos de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) por analizar sistemas de apoyo a las pymes en diferentes países de

la región. Su objetivo es identificar instrumentos innovadores y buenas prácticas surgidas en los últimos años.

En este trabajo se incluyen estudios de políticas e instituciones de apoyo a las pymes en Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Colombia, la República Dominicana, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana), junto a un análisis más general sobre el alcance y las limitaciones de este tipo de políticas en la región, que permite plantear nuevos desafíos y recomendaciones. Los estudios muestran los avances logrados gracias a la aplicación de medidas concretas e instrumentos innovadores que potencian las buenas prácticas para el apoyo a las pymes.

En contraste con esta evidencia, persisten problemas de información para la generación y el uso de bases de datos que den a conocer la magnitud y extensión del universo de las pymes en cada país. Esta carencia se acompaña de una falta de evaluaciones de impacto que permitan comprobar la eficiencia y cobertura de los instrumentos de apoyo, como forma de medir los logros de la política pública.

Para avanzar en el diseño de políticas de apoyo a las pymes es necesario contemplar alternativas complementarias para mejorar los sistemas de ejecución, establecer mecanismos de coordinación institucional, fomentar el desarrollo de vínculos públicos y privados y buscar la continuidad de los programas para generar mayores capacidades en las instituciones y acumular aprendizajes.

Como se señala en el documento de la CEPAL *La hora de la igualdad*:

brechas por cerrar, caminos por abrir¹, las pequeñas y medianas empresas son un heterogéneo universo empresarial en cuyo interior conviven fuertes diferencias de productividad, lo que obliga a una mayor focalización de los instrumentos.

Es necesario prestar especial atención a las diferentes características de las firmas, identificar las más dinámicas y con

mayor capacidad para generar empleo, así como profundizar el trabajo con las empresas más maduras e incorporar tecnologías para actualizar sus capacidades productivas.

Muchas veces las pymes son parte de encadenamientos productivos que permiten un enfoque más global y de alto impacto en el diseño de las políticas con elementos de mejora de competitividad e integración de variables territoriales y sectoriales. En este sentido, es importante considerar la continuidad de las medidas de apoyo y establecer lazos de colaboración entre las instituciones públicas y privadas.

Los programas e instrumentos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas deben ser parte de una visión integradora que contemple estas políticas en el marco de la estrategia de desarrollo productivo. De esta forma, la creatividad, energía y vitalidad que han demostrado los países de la región como respuesta a los factores críticos permitirán avanzar hacia un desarrollo con igualdad.

(Ruiz, 2014) A raíz de la importancia que tienen las pequeñas empresas en Colombia, el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC), lanzó la Norma Técnica Colombiana NTC 6001 Modelo de Gestión para Micro Empresas y Pequeñas Empresas esta norma establece los requisitos fundamentales para implementar un sistema de gestión en pequeñas empresas de cualquier sector económico, tanto de bienes como de servicios, esto con el fin de optimizar sus procesos, cumpliendo la normatividad exigida, para así entrar a competir en mercados más amplios, con un mejoramiento continuo que garantice resultados económicos esperados, que se verán reflejados en la estabilidad de la empresa y la de quienes en ella laboran. Es muy importante que los empresarios de las pequeñas empresas conozcan este modelo de gestión, para que así se disminuya en gran porcentaje la mortalidad de estas en Colombia, garantizando el éxito de las existentes y la creación de nuevas.

(Stumpo & Alarcon, 2000) Así como en la mayoría de los países de la región, también en Chile existen diferentes definiciones de pequeñas y medianas empresas (PYME). Hasta 1993 el Ministerio de Economía definió a las pequeñas empresas como aquellas unidades productivas cuyas ventas netas anuales varían entre 2.400 y 25.000 Unidades de Fomento¹-UF- (entre 72.000 y 750.000 dólares) mientras que se consideraba medianas empresas aquellas cuyas ventas se colocaran entre 25.001 y 50.000 UF (entre 750.000 y 1.500.000 dólares). Por encima de ese límite se colocaban a las grandes empresas y por debajo de las 2.400 UF a las microempresas. A partir de 1994 de ventas de las medianas empresas fue aumentado a 100.000 UF (alrededor de 3 millones de dólares), y esa es la clasificación que utiliza en la actualidad el Ministerio de Economía.

Por el contrario, el Instituto Nacional de Estadística, en su Encuesta Industrial Anual (ENIA) utiliza como criterio la cantidad de trabajadores ocupados y considera como pequeñas empresas a aquellas que ocupan entre 10 y 49 personas y como medianas a las que ocupan de 50 a 199 trabajadores.

Finalmente, el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) también utiliza la cantidad de ocupados para clasificar a las empresas; sin embargo, define como microempresa a aquellas unidades productivas que ocupan entre 1 y 4 personas, pequeñas empresas a las que ocupan entre 5 y 49 personas, medianas empresas a las que emplean entre 50 y 199 personas y grandes empresas a las que superan ese número.

Esta situación en la cual coexisten definiciones diferentes hace que sea muy difícil comparar las informaciones que provienen de las distintas fuentes mencionadas. En el caso del Ministerio de Economía además no es posible comparar la información anterior a 1994 con los datos posteriores.

(García E. , 2011) La crisis financiera mundial del año 2009 tuvo repercusiones económicas devastadoras en muchos países del mundo; sin embargo, el Perú fue uno de los pocos países que presentó cifras positivas terminando dicho año, según los indicadores económicos, con un crecimiento de 0.9% del PBI¹⁵(Ministerio de Economía y Finanzas, 2010). Al final del 2009, el balance del año fue positivo y el Perú finalmente demostró una resistencia superior a la de muchos países. A nivel sectorial, se puede encontrar que hubo problemas en el sector manufactura no primaria, sector que más contribuyó a la desaceleración del crecimiento del año 2009, restando un punto porcentual. El sub sector textil, en donde aproximadamente el 35% de la producción está dirigida al mercado externo, cayó 21,7% (Ministerio de Economía y Finanzas, 2010).

Por otro lado, fue el sector servicios el que más contribuyó a contrarrestar la caída de los demás sectores aportando un 1,7% al crecimiento del año 2009 (Ministerio de Economía y Finanzas, 2010), el cual estuvo liderado por el crecimiento del sector servicios públicos y servicios financieros.

La actividad económica empezó a mostrar signos de recuperación desde el tercer trimestre del 2009 los cuales se consolidaron en el cuarto trimestre, observando una rápida recuperación para el 2010. A partir de dicho período, el PBI trajo consigo tasas positivas. Por otro lado el estado apoyó mediante estímulos fiscales y monetarios, esto aunado a la mejora del entorno internacional impulsaron la recuperación, teniendo como resultado en el primer trimestre del año 2010 una expansión de la economía de 6% (Ministerio de Economía y Finanzas, 2010).

3.1.2. Nacionales:

(Avolio & Mesones, 2011) Existen pocos estudios previos que tratan sobre el crecimiento de las pequeñas empresas y de los factores que influyen sobre las decisiones acerca de su crecimiento

(Perren, 1999). La mayoría de los estudios tienen a entrarse en la contribución de las empresas grandes y consolidadas más que en las de los pequeños negocios.

De acuerdo con Perren (1999), son cuatro los factores que influyen en el desempeño de los empresarios de las microempresas:

- (a) el desarrollo,
- (b) la motivación por el crecimiento,
- (c) las habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, y
- (d) el acceso a los recursos y la demanda de mercado.

El modelo conceptual del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), desarrollado en el año 1999 por Babson College y la London Business School, busca medir el nivel de actividad emprendedora de los países y descubrir los factores que lo determinan. El modelo GEM explica el desarrollo económico de los países sobre la base de un modelo conceptual que considera el crecimiento económico como resultado de dos mecanismos paralelos, donde intervienen tanto las grandes y las pequeñas empresas como los negocios nuevos y los consolidados.

El primero de estos mecanismos refleja la contribución de las grandes corporaciones multinacionales con representación nacional, que crean puestos de trabajo y aumentan la demanda por bienes y servicios, la cual puede ser aprovechada por las micro, pequeñas y medianas empresas. El segundo mecanismo refleja el papel de la actividad emprendedora en el crecimiento económico, indicando que las iniciativas emprendedoras necesitan un entorno que les ofrezca condiciones específicas a sus necesidades. Cuando estos dos mecanismos actúan de forma simultánea, consiguen un efecto sinérgico en el crecimiento económico.

Okpara y Wynn (2007) analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las pequeñas empresas, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en

administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa (Harris & Gibson, 2006). Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

El modelo de Ansoff (1965) también categoriza los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos y estratégicos. Considera que las decisiones operativas suelen absorber la mayor parte de la atención de la empresa, y el objetivo es maximizar la rentabilidad de las operaciones en curso; abarcan temas como la fijación de precios, el establecimiento de estrategias de marketing, programa de producción y niveles de inventarios, así como decidir sobre los gastos relativos a favor de la investigación y desarrollo, marketing y operaciones.

Las decisiones estratégicas se ocupan de asegurar que los productos de la empresa y los mercados estén bien escogidos, que exista la demanda suficiente, y que la empresa sea capaz de generar una porción de la demanda. Ansoff (1965) formula preguntas concretas para los problemas estratégicos: ¿cuáles son los objetivos de la empresa?, ¿en qué áreas debe buscar la empresa la diversificación?, ¿con cuánto vigor debe realizarse esta diversificación?, ¿cómo debe la empresa desarrollar y explotar su posición actual de mercado-producto? El objetivo es producir un patrón de asignación de recursos que ofrezca las mejores posibilidades para alcanzar los objetivos de la empresa.

Finalmente, las decisiones administrativas tienen que ver con la estructuración de los recursos de la empresa, y deben proporcionar el clima necesario para cumplir las funciones estratégicas. Incluyen temas relacionados con la organización, la estructuración de las relaciones de autoridad y responsabilidad, los flujos de trabajo y de información, los canales de distribución y la ubicación de las instalaciones, la capacitación y el desarrollo del personal, la financiación y la adquisición de infraestructura.

Por su parte, Covin y Slevin (1991) analizan la contribución del espíritu empresarial en el desempeño de la empresa y articulan las condiciones en que esta contribución puede materializarse, basándose en cuatro aspectos: (a) la naturaleza del comportamiento empresarial, (b) el locus del espíritu empresarial, (c) la redundancia en algunas construcciones en el modelo, y (d) la naturaleza del vínculo entre la postura empresarial y el rendimiento. El modelo de Covin y Slevin (1991) alude a la intensidad de la iniciativa empresarial y sugiere que: (a) un mayor espíritu empresarial está asociado positivamente con los resultados financieros de la compañía; (b) la postura empresarial está claramente relacionada con la sofisticación tecnológica del entorno; (c) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas de tecnología avanzada que con aquella empresa insertada en los entornos de empresas tecnológicamente sencillas; (d) la postura empresarial está positivamente vinculada con el dinamismo del entorno; (e) la postura empresarial está positivamente asociada con la hostilidad del entorno; (f) la postura empresarial es más positiva en función del rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas en entornos hostiles que la situada entre las empresas en entornos benignos; y (g) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa rodeada de las empresas cuyas industrias están en sus primeras fases del ciclo de vida que aquella

ubicada entre las empresas cuyas industrias se encuentran en sus últimas fases del ciclo de vida.

(Yamakawa, y otros, 2010) La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) ha comprobado que la globalización y las tecnologías de información y comunicación (TIC) ejercen un fuerte impacto sobre la composición de la actividad económica y los patrones de interacción social (Cepal, 2000); en especial, según el punto de vista de los autores, sobre la competitividad empresarial.

En este campo, el Perú se ubicó en el puesto 83 del ránking del Informe Global de Competitividad 2008-2009 (World Economic Forum, 2009) y mostró una mejora de tres posiciones con relación al estudio del periodo 2007-2008. Las principales mejoras registradas en el informe corresponden a los pilares de estabilidad macroeconómica, eficiencia del mercado de bienes y eficiencia del mercado laboral. Igualmente, se mantienen como fortalezas los pilares relacionados con la complejidad del mercado financiero, tamaño de este y mayor desarrollo empresarial. Sin embargo, continúan como principales debilidades los aspectos relacionados con instituciones, infraestructura, salud, educación primaria y superior, capacitación, preparación tecnológica e innovación.

En el ámbito empresarial, esas debilidades son más acusadas en el segmento de las micro y las pequeñas empresas (mype) que en el de las medianas o las grandes empresas.

En este contexto resulta pertinente analizar el marco establecido para fortalecer la competitividad de la mype en el Perú para, a partir de estas premisas, formular una iniciativa basada en tecnologías actuales, las cuales puedan servir de plataforma eficaz para desarrollar este marco y contribuir a una más eficiente inserción de la mype en la economía global.

En la actualidad existe consenso respecto del papel fundamental que cumple la mype dentro de la estructura económica del Perú y

de los otros países de América Latina. En nuestro caso, son varios los factores que explican la importancia de este tipo de unidades económicas. Por un lado, está su relevancia en términos cuantitativos, ya que concentran 98.6% del total de empresas en el Perú, contribuyen aproximadamente con 42.1% de la producción nacional (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2006) y generan 88% del empleo (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE], 2008). De otro lado, cualitativamente es necesario resaltar el enorme potencial que presentan para formar un tejido empresarial competitivo, adaptable y eficiente.

Según la experiencia internacional, las mype poseen la capacidad de convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible.

Descentralizado porque son el mayor número de unidades económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza en el interior. Flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados en comparación con las corporaciones que, como resultado de la inversión a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo. Esta flexibilidad permite que las mype puedan especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, pues aprovechan las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector.

(Amoros, 2007) Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas. Tanto a

corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito.

(Choy, 2013) No solo en el Perú el sector de la pequeña y microempresa es revalorizado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las nuevas sociedades. A nivel mundial la revalorización del sector PYMES y de las PYMES como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70 debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, es decir que el antiguo paradigma de que solo son empresas aquellas unidades de producción que producen bienes o tangibles cambia rotundamente desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, tratamientos clínicos, respaldo o soporte técnico y la valorización del conocimiento como factor de producción de riqueza; empiezan a generar riqueza y valor agregado a los intangibles que con el tiempo se comienzan a valorizar como un activo tanto como las infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelamente el crecimiento de los productos informáticos en un contexto en que los cambios se dan día a día y que la obsolescencia se cuenta por segundos, las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas.

Otro fenómeno importante que acelera este crecimiento de la pequeña y microempresa es la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 donde los EEUU deciden adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En este periodo debido a la gran envergadura de las empresas norteamericanas en cuanto a su tamaño y su estructura de personal (A pesar de que sus productos eran duraderos pero costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba un margen de merma que en el largo plazo se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad), que ocasiona que estas empresas y la misma economía Norteamericana perdieran espacio en un mercado internacional cada vez más competitivo, es que se agota el modelo Fordista y Taylorista de gran escala; y Japón bajo una nueva Filosofía de Juran y Deming de la Calidad Total y el Kaizen comienza a tener un papel protagónico dentro del espacio económico dominando nuevos mercados entre ellos el norteamericano, con productos de alta tecnología, tamaño usuario y sobre todo al alcance de la mayoría de los consumidores. Japón rompe los paradigmas de la Empresa y domina al mundo nuevamente de la mano de su producción y de la estrategia de tercerizar su producción de una ETN (Empresa Transnacional) a un conjunto de PYMES subcontratistas.

Como hemos observado el panorama competitivo de las principales economías comienza a desarrollar nuevas estrategias para dominar nuevos mercados y ganar nuevos segmentos, esto se refleja en el crecimiento económico de Japón, Alemania, los Tigres del Asia, Canadá y el mismo EEUU. Sin embargo la tasa de paro en muchos de estos países todavía no encuentra una solución coherente, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo son alguna forma de solucionar temporalmente este problema, en países con menos desarrollo el estado empresario fracasa (Caso

Latinoamérica) y trajo consigo un proceso Hiperinflacionario de orden continental, la pobreza en estos bloques aumenta y la migración de la población de países pobres hacia países desarrollados crece, convirtiéndose esta población migrante en una mayor carga para estas sociedades, es por tanto que la idea de que cada cual construya su fuente de trabajo es aceptada con mucha algarabía ya que le quedaba tan solo al estado dotar de un mejor y mayor marco de promoción para que aparezca este nuevo sector de empresas familiares de pequeña escala o las denominadas PYMES. Algunos investigadores en el Perú como Fernando Villarán y Hernando de Soto durante la década de los ochenta en diversos espacios difunden la idea de las ventajas que ofrece este nuevo sector, consultores como Sebastián Mendoca y gurús de la talla de Peter Senge y Peter Drucker consideran que todos podemos ser empresarios tan solo identificando una oportunidad de negocio que nos permita en el largo plazo crecer sobre estas ganancias consolidando una empresa sobre la base de un negocio. La concepción de que para ser empresario se necesitaba de grandes capitales y de espacios físicos de gran envergadura cambia dentro de los nuevos esquemas en las escuelas de negocios, así como cambia el esquema del prototipo de empresario; que del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vive en una zona residencial, que maneja buenos carros, viste de terno y corbata y es de test blanca; los nuevos paradigmas del empresario consideran un nuevo prototipo del hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes y que en el caso peruano exalta la figura de un chinito que de dueño de una pequeña tienda se convierte en uno de los empresarios de mayor éxito en el rubro de los supermercados, o que viniendo de lo más profundo del Perú hoy en día es dueño de gran parte de gamarra.

Para contar con un mayor panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los

5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además, existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa.

3.1.3. Regionales:

PERCEPCION EMPRESARIAL

La encuesta que se dirige, en el caso peruano, a líderes empresariales de los distintos sectores, este año incorpora la percepción empresarial sobre los factores que son considerados como los más problemáticos para las actividades de negocios, siendo los principales en nuestro caso la inestabilidad política, el acceso al financiamiento, la burocracia estatal ineficaz, la corrupción y las reglamentaciones laborales restrictivas.

En cuanto al BCI, el Perú ocupa este año la posición 78, de un total de 95 economías, siendo las mayores Ventajas Competitivas del subíndice de sofisticación en las operaciones y estrategias de las empresas el grado de comercio, y del subíndice de calidad del entorno empresarial los bajos niveles de burocratización de trámites.

Por su parte las principales desventajas del subíndice de sofisticación en las operaciones y estrategias de las empresas es el grado de compensación con incentivos, y del subíndice de calidad del entorno empresarial, los bajos niveles de la calidad de educación en matemática y ciencias.

PRINCIPALES INDICADORES ESTADISTICOS DE LAS EMPRESAS

En la actualidad, no existen datos oficiales actualizados de la representatividad de la Pequeña y Micro Empresa en el país. Los datos con los que se cuenta, son sobre la base del procesamiento de información de 390 mil empresas y establecimientos censados en el III Censo Nacional Económico ejecutado en los años 1993 y 1994. Debiendo remarcarse que por razones de carácter Técnico y

Presupuestal, el III CENEC no investigó en las actividades de Comercio y Servicio, de reparación de vehículos, efectos personales y enseres domésticos; a los establecimientos que se dedican a la venta o prestación de servicios de carácter ambulatorio. De igual modo en la actividad de transporte, a los establecimientos que desarrollan actividades de transporte urbano, como los servicios de taxis, microbuses, etc. Asimismo, a las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y de servicios conexos.

Los resultados del III Censo Nacional Económico permiten apreciar la presencia mayoritaria de la micro y pequeña empresa en la actividad económica del país; tal apreciación, es resultado de reagrupar la información obtenida en el III CENEC, en función de los estratos definidos por el Decreto Legislativo N° 705, que era el que normaba en ese entonces la actividad de la PYME en el Perú, para la Microempresa (establecimientos con 1 a 10 trabajadores) y Pequeña Empresa (establecimientos con 11 a 20 trabajadores).

EMPRESAS POR RANGOS DE PERSONAL OCUPADO

TAMAÑO DE EMPRESA	ABSOLUTO	PORCENTAJE
TOTAL	236,295	100,00%
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	231,249	97,9%
1 a 4 Personas Ocupadas	213,738	90,5%
5 a 10 Personas Ocupadas	12,650	5,3%
11 A 20 Personas Ocupadas	4,861	2,1%
MEDIANA Y GRAN EMPRESA	5,046	2,1%
Mas de 20 Personas Ocupadas	5,046	2,1%

Fuente: INEI

Así se observa que de los 236 mil establecimientos informantes al III CENEC, el 97,9% (231 mil) califican por su tamaño, como micro y pequeña empresa. Dentro de este conjunto, los establecimientos con menos de cinco trabajadores representan el 90,5% y aquellos con 21 a más trabajadores, que podrían ser calificados como de la mediana y gran empresa, constituyen sólo 2,1%, en tanto que la Pequeña Empresa constituye también el 2.1%.

Según los resultados de la investigación efectuada, las PYMES a nivel departamental, muestran la siguiente distribución:

PERU: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA SEGÚN DEPARTAMENTO: 1994

DEPARTAMENTO	N° DE ESTABLECIMIENTO	
	ABSOLUTO	PORCENTUAL
TOTAL	231249	100,0
LIMA	82776	35,8
AREQUIPA	18052	7,8
JUNIN	15197	6,6
LA LIBERTAD	11680	5,1
PIURA	10578	4,6
LAMBAYEQUE	10412	4,5
PUNO	10119	4,4
RESTO DEL PAIS	72435	31,3

FUENTE: III CENSO NACIONAL ECONOMICO

En el departamento de Lima, se concentra el 35,8% de los establecimientos de la micro y pequeña empresa. En el resto del país, tienen una participación menor, destacando Arequipa (7,8%), Junín (6,6%), La Libertad (5,0%), Piura (4,6%), Lambayeque (4,5%) y Puno (4,4%), que son departamentos del interior del país con mayor presencia de Artesanos y Comerciantes Minoristas. La mayoría de estos establecimientos cuentan con menos de 5 personas ocupadas, en Lima se observa una participación del 86,4%; en Arequipa, La Libertad, Piura y Lambayeque es de 94,0%; en Junín 96,8%, mientras que en el departamento de Puno logra el 98,6%. En el departamento de Lima, se localiza un tercio de los negocios que realizan actividades referidas al comercio y reparación de vehículos y efectos personales a nivel nacional, así como el 41% de los establecimientos de la micro y pequeña industria manufacturera. De igual modo, Lima concentra el 35% del total de microempresas (establecimientos con 1 a 10 personas ocupadas) que funcionan en todo el país y 69% de la pequeña empresa (establecimientos con 11 a 20 personas ocupadas). En este departamento, básicamente 62% de los establecimientos se dedican a la actividad de comercio y reparación de vehículos y efectos

personales, mientras que el 12% de establecimientos realizan actividades industriales.

En el resto de departamentos, el comercio y otras actividades terciarias son las que concentran la mayor cantidad de establecimientos. En el caso de Arequipa, por ejemplo, el 68,7% de los establecimientos son comerciales y de reparación de vehículos y efectos personales; 8,6% se dedican a la actividad de restaurantes y hoteles y sólo 8,2% se dedica a la industria.

En lo concerniente a la Actividad Económica que desarrolla, la micro y pequeña empresa participa en el proceso productivo nacional realizando un conjunto de actividades heterogéneas. Sin embargo, destacan por su presencia, los pequeños establecimientos de la actividad terciaria por requerir de bajo nivel de inversión y su facilidad para adaptarse a cambios de giro. Es así, que el comercio y los servicios destacan como las actividades más importantes desarrolladas por los establecimientos de la micro y pequeña empresa. (Flores, 2004)

Existen estudios a nivel académico relacionados con la realidad de la mediana empresa en nuestro medio, uno de ellos es la tesis denominada “Análisis de las Medianas y Pequeñas Empresas, un enfoque de cómo acceder al crédito en el sistema financiero” del Sr. Cesar Barrón en la Universidad de Lima; la tesis “Participación de la Banca Comercial Peruana en el Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas PYMES” del Sr. Carmelo Perich en la UNMSM; las publicaciones periódicas (cada 6 meses) que realiza el BCR sobre los niveles de las tasas de interés y condiciones crediticias en el Perú; y otras investigaciones que enriquecen el conocimiento sobre el tema. Otros estudios a nivel internacional nos permiten compararnos con realidades de países del resto del mundo, como México, Venezuela, Argentina, España, etc., cada uno de ellos enfocado a su realidad pero que en esencia reflejan los mismos

problemas y necesidades que enfrenta la mediana empresa en Lima Metropolitana.

La mediana empresa ha existido siempre dentro de nuestra realidad, esto hizo necesario diferenciar a las grandes empresas de aquellas que no lo son; sin embargo, a partir de la década de 1,960 se empieza a utilizar el término “pequeña empresa”, que no es otra cosa que una subdivisión dentro de la mediana empresa.

A pesar de ello, el financiamiento y el acceso al mismo, ha sido igual para todas las empresas, hasta la mitad de la década de 1,990. En ese mismo período, las entidades financieras van observando el potencial de este tipo de negocios y se empieza a financiar de manera diferenciada a las empresas, de acuerdo a criterios diversos, tales como número de empleados, volúmenes de venta, etc., los cuales buscaban otorgar productos financieros especializados, principalmente al sector de la pequeña empresa. En este contexto, la mediana empresa recibe un tratamiento crediticio sin diferenciación alguna.

De acuerdo con las necesidades puntuales de este tipo de negocios, se hace necesario un tratamiento diferenciado, con productos e instrumentos adecuados a tasas de interés competitivas, los que van a permitir su crecimiento y por ende la mejora de nuestra economía. (Vargas, 2005)

Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la economía peruana creció en un 9,8% durante el ejercicio 2008 y, durante el 2009, por efectos de la crisis externa, tiene un lento crecimiento reflejado en el 1,8% en el primer trimestre del año y un decrecimiento del 1,1% en el segundo. Esto se debe a una contracción de la demanda externa y una disminución de la inversión de un 25%. Sin embargo, la participación de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el producto bruto interno (PBI) durante el año 2008 fue del 42%; asimismo, del total del número de empresas del mercado nacional el 98% corresponde a las Mypes.

Según cifras de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE), el saldo de cartera de colocaciones se sitúa en 5,9% sobre el total del sistema financiero y da empleo al 76% de la población económicamente activa (PEA).

Cabe indicar que, como afirma el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (COPEME), el crecimiento de las micro finanzas es creciente ante los cambios o caídas de la economía nacional, ya sea que se trate de reducciones del PBI o de incrementos de la inflación.

Desde la constitución de la primera empresa de atención al mercado micro financiero (Acción Comunitaria del Perú) en el año 1969 (dedicada a promover el desarrollo socioeconómico de las comunidades de pobladores con bajos ingresos), las micro finanzas han tenido un incremento creciente en la atención de este sector.

Aspectos gubernamentales

Los partidos políticos siempre han impulsado el desarrollo de las Mypes. En las campañas electorales, todos los partidos políticos por lo regular presentan propuestas vinculadas al desarrollo y formalización de las Mypes.

Más aún, el impulso de este segmento ha tenido su auge con la creación de diversos organismos estatales.

El Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social, a través del Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), mediante decretos de urgencia, autoriza apoyar a la micro y pequeña empresa por medio de compras de su producción para paliar los efectos de la crisis externa.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo creó, en mayo de 2002, el Viceministerio de Promoción del Empleo y de la Micro y Pequeña Empresa y, en julio de 2002, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE) por resolución ministerial 173-2002-TR.

Las políticas del actual gobierno con respecto al sector micro financiero han sido de claro mensaje de promoción y desarrollo. Asimismo, el gobierno promueve un entorno político favorable para la Mype y la generación de nuevas iniciativas empresariales en el marco de una cultura emprendedora. (Toledo, 2009)

El Perú tiene debilidades muy arraigadas, si no se mejoran en poco tiempo harían retroceder al país respecto a las mejoras alcanzadas; dentro de las principales debilidades que se identificaron, Porter (2010) mencionó que “la dificultad que tienen las empresas para alcanzar el desarrollo es debido a la baja competitividad entre ellas”. Sobre este punto, adicionalmente expresó: “El Perú, no tiene una política ni una estrategia de largo plazo en temas de competitividad y, por tanto, es una economía que no tiene un rumbo definido. Esa responsabilidad no solo es del Gobierno, sino también de la población en general y de los empresarios en especial.”

En el documento escrito por FENAPI (2005) sobre “El Análisis de la Competitividad de las Empresas” establece como parte de sus conclusiones “la existencia de problemas en la gestión administrativa de los procesos de las MYPE”. (García & Sotomayor, 2013)

3.2. Bases Teóricas

3.2.1. Teorías del Financiamiento:

Consiste en las probabilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desenvolvimiento de nuevos proyectos en la empresa, según Brealy (2007) refiere a la adquisición de dinero requerido para llevar a cabo inversiones, desenvolver proyectos y promover el incremento de la organización; el cual puede obtenerse a través de capital propio, autofinanciamiento, capital generados de operaciones propias de la organización y aportaciones de los socios y accionistas, emisión de

acciones o mediante capitales externos con la adquisición de una deuda a corto, mediano o largo plazo.

Según Boscán y Sandra (2006) el financiamiento crea la opción con que las organizaciones obtienen capital para desarrollar tácticas de negocio mediante la inversión, lo que les ayuda a incrementar la producción y les permite crecer, expandirse, construir o comprar nuevos equipos o hacer otra inversión que se crea que va a ser beneficioso para sí misma o aprovechar las oportunidades que se presenten en el mercado.

Es así, que entre todas las actividades que desarrollan una organización, relacionada con el proceso de obtener el capital necesario para funcionar, desenvolverse como ampliarse eficazmente, la forma de obtenerlo y acceder a lo que se denomina financiamiento.

Tal como se mencionó antes, uno de los principales obstáculos que encuentran las pequeñas y medianas empresas en Venezuela es la captación de capital por la vía del financiamiento, lo cual no le permite seguir creciendo ni desarrollarse. En esta etapa en el sistema financiero nacional cumple un rol muy importante ya que es el encargado de dar facilidades a la pequeñas y medianas empresas.

Se define como financiamiento, a el instrumento por el cual se aporta o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta pueda desarrollar un proyecto, compre bienes o servicios, cubra los gastos de las operaciones de una actividad u obra, o cumpla sus obligaciones con sus proveedores.

El financiamiento es base fundamental para el desarrollo de la economía, porque permite el acceso a un capital para poder llevar a cabo las actividades de una empresa, así como para planificar su futuro y poder expandirse.

La manera más común de tener un financiamiento es a través de préstamos a instituciones financieras. Es así como a este medio de

obtener dinero se le conoce como préstamo por lo que debe ser pagado en un futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas.

En términos generales, se conocen dos tipos de financiamiento: a corto y a largo plazo.

Financiamiento a corto plazo, es el crédito otorgado por las entidades financieras, cuyo plazo de vencimiento es inferior al año.

Financiamiento a largo plazo, es el crédito cuyo plazo de vencimiento es superior al año, esto quiere decir que el crédito puede ser cancelado pasado un año sin una fecha definida. (Torres, Guerrero, & Paradas, 2017)

Las PyMEs componen una parte fundamental en la unión de la actividad económica y generación de empleo, por lo mismo que ante la falta de capital de trabajo, el cronograma de vencimientos por deudas a corto plazo y la indisponibilidad de capital para avalar los proyectos altamente rentables, lo cual frena el incremento e incluso, en algunos casos, generan la desaparición de la PyMEs.

En el país como Argentina, donde el mercado de capitales no ha logrado desarrollarse plenamente, el sistema bancario se erige como la alternativa de fondeo por excelencia. Sin embargo, lejos de constituirse como la herramienta de asistencia esperada por las empresas, el crédito bancario ha estado signado en la mayoría de los casos por condiciones casi prohibitivas, ya sea en términos de tasa de interés, plazo de los créditos, garantías exigidas entre otras. Esto ha generado numerosas limitaciones para las empresas en acceder al financiamiento que les permitan desarrollarse, condicionando su crecimiento futuro.

El presente trabajo intenta identificar las deficiencias en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas (en adelante PyMEs) en el partido de La Plata y otras localidades cercanas (Avellaneda, Quilmes, Berazategui, etc.) así como también establecer características y formas de comportamiento, por parte de

los bancos, que la empresas consideran de relevancia a la hora de solicitar un crédito o realizar cualquier otro tipo de trámite bancario. Asimismo, se indagará acerca de cuáles son los bancos que más compatibilizan su accionar con las necesidades de las PyMEs y por último establecer mecanismos alternativos de financiamiento para las PyMEs como ser el Mercado de Capitales, en particular, las obligaciones negociables. (Ramírez, 2011)

3.3. Marco conceptual:

3.3.1. Concepto de financiamiento:

(Definición ABC.) Se define el término de Financiamiento al conjunto de capital y de crédito que se destinará a una empresa, organización o individuo para que estos puedan realizar una actividad determinada o logren algún proyecto, es así que se hace habitual la apertura de un negocio nuevo.

Préstamos o créditos

Cabe destacar que la manera común de obtener un financiamiento para los proyectos, es un crédito que se obtiene mediante una entidad financiera, o mediante personas naturales (socios u accionistas) o empresas.

Entre los principales solicitantes de financiamientos, la mayoría lo realizan para desarrollar un nuevo negocio o expandirse, en el caso de personas naturales; lo que ocurre con las entidades públicas es distinta, puesto que ellos solicitan para culminar obras, como por ejemplo: la construcción de carreteras, centros de atención médico, extendido de redes cloacales, entre otros. Es así que tenemos que darle importancia a que el financiamiento se pueda solicitar para contrarrestar una situación de déficit monetario, el cual no permite cumplir con las obligaciones.

La principal singularidad es que los financiamientos, son por lo general grandes cantidades de dinero que llegan a las empresas, o también de actividades del gobierno para incrementar su capital.

El financiamiento se puede obtener dentro del país o fuera, a través de préstamos o cualquier tipo de obligación derivada de un documento pagadero a plazo.

Formas de financiamiento

Hay diferentes formas de financiamiento, las cuales se pueden clasificar en: según el plazo de vencimiento: a corto plazo (es decir el vencimiento es inferior a un año) y a largo plazo (el vencimiento es superior a un año, sin una fecha límite de caducidad); según la procedencia: interna (ingresos e inversión de las ganancias por las actividades propias de las empresa) o externa (las cuales se dan inversores, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo, pues tienen una fecha de vencimiento los créditos u obligaciones) o propios (no tienen vencimiento).

Los gobiernos solicitan financiamiento a los organismos internacional, en tanto las personas naturales y las empresas solicitan a las entidades financieras o a sus mismos familiares. La última opción es muy común entre familiares o amigos, sin embargo, aclaremos que también se puede catalogar como un arma de doble filo, ya que de no cumplir con estas obligación generaría malestar y se malograría las relaciones personales.

Sin embargo, en los préstamos bancarios cabe señalar que para adquirirlos, estos solicitan requisitos e imponen condiciones para la entregar del dinero para nuevos proyectos.

El dinero prestado deberá devolverse en tiempo y forma

Cualquiera sea la forma de obtener un financiamiento, vale tener en cuenta que el dinero obtenido debe devolverse de acuerdo al tiempo establecido por el cronograma de pagos. Por lo general se genera un contrato por escrito en el cual se establece el importe prestado y la forma como será devuelto, es decir, el tiempo y los intereses para la devolución en cuotas.

Definición de las micro y pequeñas empresas

(Definicion.de.) Una micro–empresa, es conocida como empresa pequeña. La definición de varía en cada país, por lo general, se puede llamar microempresa, a aquellas que cuenta con diez empleados como máximo y con un tope de facturación. Así mismo, el dueño de la microempresa tiende a trabajar en la misma.

Microempresa

La creación de una microempresa, es el primer paso de un emprendedor para ejecutar un nuevo proyecto y sacarlo adelante. Al establecer sus actividades a través de las empresas, el emprendedor tiene la facilidad para acceder a un crédito, contar con aportes jubilatorios y disponer de una obra social.

La micro–empresa puede enrolarse dentro de las pymes, quiere decir, que se trata de organizaciones que no cuentan significativamente en el mercado y cuya actividad no requiere grandes sumas de capital.

A momento de determinar las ventajas que tiene una micro–empresa, habrá que destacar su flexibilidad, es que este permite que no solo cuente con un sistema rígido que no permita tomar decisiones y acciones espontaneas sino que también se acople perfectamente al mercado.

Sin embargo, aquel sistema tiene sus defectos, en tanto, entre lo más rescatable se encuentra el hecho de que esté condicionado a un mercado muy bajo, ya que no cuenta con los suficientes recursos, para poder cumplir con la producción. Así mismo, también hay que resaltar que la falta de financiación es otra desventaja, porque no le permite a la empresa a desarrollarse ni expandirse.

Al margen que la cualidad principal de las micro–empresas es su tamaño, estas empresas son un factor importante en la economía de un país, se consideran que son especiales por los mismos servicios y comercio en sectores vulnerables.

Esto se da porque la micro–empresa puede ser una solución para los desempleados como para las amas de casa. Así mismo, la

mayoría de emprendedores se inclinan a constituir sus empresas en base a los siguientes rubros: elaboración de artesanías, la gastronomía a pequeña escala y la consultoría profesional. Así mismo y con el tiempo, una micro–empresa exitosa logra hacerse de un nombre en el mercado, e incluso llega a subir de nivel micro empresa a pequeña y así seguir ascendiendo.

3.3.2. Definición de Micro y Pequeña Empresa

Una entidad privada de servicios es aquella que brindan una serie de actividades y es capaz de brindar o prestar un servicio específico o bien servicios integrados.”

Se definen los servicios como operaciones reconocibles e intangibles que son el principal objeto de un acuerdo ideado para satisfacer las necesidades y deseos de los clientes.

Los servicios son operaciones que se ofrecen a los clientes por lo cual generan una venta, que también nos ayuda a reconocer si es rentable o no, así mismo, podemos decir que los servicios son intangibles y no les pertenece a nadie.

Un servicio es la derivación de la aplicación de los recursos necesarios, los servicios se describen a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que es imposible tener físicamente.

Un servicio es una obra, es necesariamente intangible y no resulta esencialmente de la propiedad de algo. Su invención puede o no estar relacionada con un producto físico.

Los servicios son operaciones identificables, intangibles y transitorias que son el producto de esfuerzos humanos o mecánicos que generan un esfuerzo que involucran por lo general a la colaboración del cliente y que es imposible tener físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, sin embargo, pueden ser ofrecidos en renta o a la venta; por lo tanto, el objeto primordial de una transacción es satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

Las Micro y Pequeña Empresa son una unidad económica formada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de gestión empresarial, que tiene como objetivo desenvolver actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La Ley hace mención a la sigla MYPE, se hace referencia a las Micro y Pequeñas Empresas, no obstante, pueden tener tamaños y características propias, por lo tanto, tienen igual mecanismo en la presente Ley.

3.3.3. Características MYPE

Para ser correspondiente al régimen MYPE las empresas deben cumplir con las siguientes características:

A) El número total de trabajadores:

- Las micro-empresa contemplan de 01 hasta 10 trabajadores
- La pequeña empresa abarca de 01 hasta 50 trabajadores

B) Niveles de ventas anuales:

- La micro-empresa hasta el monto máximo de 150 UIT
- Las pequeñas empresas a partir del monto máximo señalado para las micro-empresas hasta 850 UIT.

Las organizaciones públicas y privadas homogenizan sus juicios de medición a fin de crear una base de datos semejante que logre dar conexión al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

4. METODOLOGIA

4.1. Tipo de Investigación

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

4.2. Nivel de Investigación

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

4.3. Diseño de la Investigación

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

4.4. Definición y operacionalización de las variables

No aplica

4.5. Población y muestra

4.5.1. Población: Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica – documental y de caso no habrá población.

4.5.2. Muestra: Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica, documental y de caso no habrá muestra.

4.6. Técnicas e instrumentos

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

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

4.7. Plan de Análisis

Para cumplir con el objetivo específico 1 se hará una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros.

Para cumplir con el objetivo específico 2 se utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del caso.

Para cumplir con el objetivo específico 3 se hará un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

4.8. Matriz de consistencia

Enunciado	Problemas	Objetivo General	Objetivos Específicos.
Caracterización	¿Cuáles son las	Determinar y	

del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” - Lima, 2017	características del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” - Lima, 2017?	describir las características del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” - Lima, 2017	1.- Describir las características de las fuentes de financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú – 2017. 2.- Describir las características del financiamiento de las empresas JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. – Lima, 2017 3.- Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú y la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. – Lima, 2017.
--	--	--	---

4.9. Principios éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre-Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora para el financiamiento de la empresa de servicios JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C

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

relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos

5. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

5.1. Resultados

5.1.1. Respecto al objetivo específico N° 01:

- Describir las características de las fuentes de financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú, Lima – 2017

Cuadro N° 01: Respecto al Objetivo específico N° 01

Fuente	Resultado
(Avolio; Mesones & Roca 2011)	<p>Según Perren nos indica que la mayoría de los estudios se basan en las empresas grandes por su tamaño contribución que realizan, pero lo que no se dan cuenta es de la gran importancia que tienen las pequeñas empresas y sus contribuciones continuas.</p> <p>También nos indica que hay 4 factores para los pequeños empresarios, entre las cuales son:</p> <ul style="list-style-type: none">(a) el desarrollo,(b) la motivación por el crecimiento,(c) las habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, y(d) el acceso a los recursos y la demanda de mercado. <p>Con el modelo conceptual desarrollado por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 1999, por</p>

Babson College y la London Business School, lo que se busca es medir el nivel de la actividad empresarial y los factores que contribuyen a su desarrollo. Este modelo explica el desarrollo económico como el resultado de dos mecanismos paralelos, donde no se inmiscuye ninguna empresa por más pequeña o grande que sea, nueva o establecida por los años de experiencia.

El primer mecanismo nos da a conocer sobre la contribución que realizan las grandes organizaciones transnacionales con representación nacional, las cuales generan puestos de trabajo y satisfacen las necesidades de los usuarios de acuerdo con la demanda por bienes y servicios, las cuales pueden ser aprovechadas por las micro, pequeñas y medianas empresas. El segundo mecanismo nos da a conocer la importancia de los emprendedores en el crecimiento económico, entendiéndose que cuando se cumplen estos dos mecanismos al mismo tiempo se obtienen mejores resultados económicos.

Según Okpara y Wynn, ellos analizaron los obstáculos en el desarrollo de los pequeños negocios, dándoles un nivel a los problemas que afrontan las pequeñas empresas en la parte administrativa, operativa, estratégica y externo. Así mismo, podemos ver como los problemas administrativos

se dan principalmente en la estructura organizacional como en la habilidad de obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluir al personal, las finanzas y la administración del negocio. Dentro de los problemas operativos se refleja mediante el manejo de los recursos de manera eficiente, son en las áreas más comunes donde se dan estos problemas de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Dentro de los problemas estratégicos se reflejan en la habilidad de los empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa. Mientras que los problemas externos incluyen los temas de la infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

En el modelo de Ansoff (1965) también categoriza los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos y estratégicos. Considera que las decisiones operativas suelen absorber la mayor parte de la atención de la empresa, y el objetivo es maximizar la rentabilidad de las operaciones en curso; abarcan temas como la fijación de precios, el establecimiento de estrategias de marketing, programa de producción y niveles de inventarios, así como decidir sobre los gastos relativos a favor de la investigación y desarrollo, marketing y operaciones.

Las decisiones estratégicas se ocupan de asegurar que los productos de la empresa y los mercados estén bien escogidos, que exista la demanda suficiente, y que la empresa sea capaz de generar una porción de la demanda. Ansoff (1965) formula preguntas concretas para los problemas estratégicos: ¿cuáles son los objetivos de la empresa?, ¿en qué áreas debe buscar la empresa la diversificación?, ¿con cuánto vigor debe realizarse esta diversificación?, ¿cómo debe la empresa desarrollar y explotar su posición actual de mercado-producto? El objetivo es producir un patrón de asignación de recursos que ofrezca las mejores posibilidades para alcanzar los objetivos de la empresa. Finalmente, las decisiones administrativas tienen que ver con la estructuración de los recursos de la empresa, y deben proporcionar el clima necesario para cumplir las funciones estratégicas. Incluyen temas relacionados con la organización, la estructuración de las relaciones de autoridad y responsabilidad, los flujos de trabajo y de información, los canales de distribución y la ubicación de las instalaciones, la capacitación y el desarrollo del personal, la financiación y la adquisición de infraestructura.

Por su parte, Covin y Slevin (1991) analizan la contribución del espíritu empresarial en el desempeño de

la empresa y articulan las condiciones en que esta contribución puede materializarse, basándose en cuatro aspectos:

(a) la naturaleza del comportamiento empresarial

(b) el locus del espíritu empresarial

(c) la redundancia en algunas construcciones de modelo,

y

(d) la naturaleza del vínculo entre la postura empresarial y

el rendimiento. El modelo de Covin y Slevin (1991) alude

a la intensidad de la iniciativa empresarial y sugiere que:

(a) un mayor espíritu empresarial está asociado

positivamente con los resultados financieros de la

compañía; (b) la postura empresarial está claramente

relacionada con la sofisticación tecnológica del entorno;

(c) la postura empresarial es más positiva en relación con

el rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas

de tecnología avanzada que con aquella empresa insertada

en los entornos de empresas tecnológicamente sencillas;

(d) la postura empresarial está positivamente vinculada

con el dinamismo del entorno; (e) la postura empresarial

está positivamente asociada con la hostilidad del entorno;

(f) la postura empresarial es más positiva en función del

rendimiento

de la empresa ubicada entre las empresas en entornos

hostiles que la situada entre las empresas en entornos benignos; y (g) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa rodeada de las empresas cuyas industrias están en sus primeras fases del ciclo de vida que aquella ubicada entre las empresas cuyas industrias se encuentran en sus últimas fases del ciclo de vida.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) ha comprobado que la globalización y las tecnologías de información y comunicación (TIC) ejercen un fuerte impacto sobre la composición de la actividad económica y los patrones de interacción social (Cepal, 2000); en especial, según el punto de vista de los autores, sobre la competitividad empresarial.

(Yamakawa; Castillo; Baldeon; Espinoza; Granda & Vega 2010) En este campo, el Perú se ubicó en el puesto 83 del ránking del Informe Global de Competitividad 2008-2009 (World Economic Forum, 2009) y mostró una mejora de tres posiciones con relación al estudio del periodo 2007-2008. Las principales mejoras registradas en el informe corresponden a los pilares de estabilidad macroeconómica, eficiencia del mercado de bienes y eficiencia del mercado laboral. Igualmente, se mantienen como fortalezas los pilares relacionados con la complejidad del mercado financiero, tamaño de este y

mayor desarrollo empresarial. Sin embargo, continúan como principales debilidades los aspectos relacionados con instituciones, infraestructura, salud, educación primaria y superior, capacitación, preparación tecnológica e innovación.

En el ámbito empresarial, esas debilidades son más acusadas en el segmento de las micro y las pequeñas empresas (mype) que en el de las medianas o las grandes empresas.

En este contexto resulta pertinente analizar el marco establecido para fortalecer la competitividad de la mype en el Perú para, a partir de estas premisas, formular una iniciativa basada en tecnologías actuales, las cuales puedan servir de plataforma eficaz para desarrollar este marco y contribuir a una más eficiente inserción de la mype en la economía global.

En la actualidad existe consenso respecto del papel fundamental que cumple la mype dentro de la estructura económica del Perú y de los otros países de América Latina. En nuestro caso, son varios los factores que explican la importancia de este tipo de unidades económicas. Por un lado, está su relevancia en términos cuantitativos, ya que concentran 98.6% del total de empresas en el Perú, contribuyen aproximadamente con

42.1% de la producción nacional (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2006) y generan 88% del empleo (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE], 2008). De otro lado, cualitativamente es necesario resaltar el enorme potencial que presentan para formar un tejido empresarial competitivo, adaptable y eficiente.

Según la experiencia internacional, las mype poseen la capacidad de convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible.

Descentralizado porque son el mayor número de unidades económicas en cada una de las regiones del país, por lo cual su consolidación puede contribuir con la generación de riqueza en el interior. Flexible debido a la versatilidad que poseen para adaptarse fácilmente a las necesidades cambiantes de los mercados en comparación con las corporaciones que, como resultado de la inversión a gran escala, ven reducidas sus posibilidades de respuesta ante cambios en el entorno productivo. Esta flexibilidad permite que las mype puedan especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios, pues aprovechan las eficiencias que se generan en las cadenas de valor dentro de cada sector.

Amorós (2007)

Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus

negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas. Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales.

5.1.2. Respecto al objetivo específico N° 02:

Describir las características del financiamiento de las empresas JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C., Lima – 2017

Cuadro N° 02: Respecto al Objetivo específico N° 02

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
FINANCIAMIENTO		
¿Cuenta JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C., con Líneas de Crédito?	X	
¿Ha percibido Financiamiento la Mype JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C?	X	
¿Cuenta JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C con un plan operativo de Ingresos?	X	
¿Cuenta JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C con un presupuesto de Gastos Mensuales?		X
¿Solicito JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C en algún momento algún Préstamo?	X	
¿Le han negado a JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C algún préstamo bancario?		X
EVALUACION DE RIESGOS		
¿Considera JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C, ser rentable para cubrir las cuotas de un Préstamo Financiero?	X	
¿Ha ingresado JM Ingeniería en Construcción y Recubrimientos S.A.C, a INFOCORP?		X
INFORMACION Y COMUNICACIÓN		
¿Ha recibido información sobre Préstamos Financieros y las tasas de interés?	X	
¿Le han ofrecido préstamos las entidades financieras?	X	
¿Solicitó otras formas de financiamiento?		X
¿Conoce otro tipo de financiamientos?		X

Fuente: Elaboración propia, en base a la entrevista aplicada al gerente de la Empresa del caso, utilizando el anexo 03.

5.1.3. Respecto al objetivo específico N° 03:

Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú y la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.,
Lima – 2017.

Cuadro N° 03: Respecto al Objetivo específico N° 03

ELEMENTO DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 01	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 02	RESULTADOS
Respecto al Financiamiento	Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas. Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las microfinanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito. (Amoros 2007)	Confirma que el financiamiento genera mayor capacidad de desarrollo para su empresa. (Respuesta 12). Determina que Utilizó parte del crédito para la ampliación y renovación de local. (Respuesta 14) Determina que Utilizó parte del crédito para capital de trabajo. (Respuesta 15) Determina que Utilizó parte del crédito para la adquisición de activos fijos? (Respuesta 16)	Si coinciden
Respecto al aumento de ingresos	Sebastián Mendoca y gurús de la talla de Peter Senge y Peter Drucker consideran que todos podemos ser empresarios tan solo identificando una oportunidad de negocio que nos permita en el largo plazo crecer sobre estas ganancias consolidando una empresa sobre la base de un negocio. (Centy 2012)	Determina que a través del financiamiento su empresa logro aumentar sus Ingresos. (Respuesta 17	Si coinciden
Respecto a los costos y plazos de los créditos de las entidades no bancaria	Consiste en las probabilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desenvolvimiento de nuevos proyectos en la empresa, según Brealy (2007) refiere a la adquisición de dinero requerido para llevar a cabo inversiones, desenvolver proyectos y promover el incremento de la organización; el cual puede obtenerse a través de capital propio, autofinanciamiento , capital generados de operaciones propias de la organización y aportaciones de los socios y accionistas, emisión de acciones o mediante capitales externos con la adquisición de una deuda a corto, mediano o largo plazo. (Torres, Guerrero & Paradas 2017)	Determina que su empresa financia su actividad con entidades no Bancarias. (Respuesta 5) Determina que las Entidades no bancarias le otorgan mayores facilidades de crédito para su negocio. (Respuesta 6) Determina que la tasa de interés del crédito obtenido son elevados.(Respuesta 8) Determina que los créditos obtenidos fueron a corto plazo (Respuesta 9)	Si coinciden

5.2. ANALISIS DE RESULTADO

5.2.1. Respecto al objetivo específico 1:

Según, Avolio; Mesones & Roca (2011), Yamakawa; Castillo; Baldeon; Espinoza; Granda & Vega (2010), Amorós (2007), coinciden que la mayoría de las investigaciones se realizan a las medianas o grandes empresas, por lo mismo que son las que más contribución realizan, sin embargo obvian que los pequeños y nuevos negocios son los que realmente realizan mayor contribución sumados todos ellas, en tanto a esta dificultad ellos coinciden

también en que existen niveles problemáticos para las pequeñas empresas, ya que muchas de ellas no cuentan con el apoyo necesario para poder desarrollarse con eficiencia, entre estos problemas que detallan los autores mencionados; catalogan que los problemas radican en las áreas: administrativa, operativa, estratégico y externo.

5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:

De acuerdo con el del cuestionario realizado a la Gerente de la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. – Lima 2017, se obtuvo los siguientes resultados: la empresa se financio con diferentes bancos formales para poder ampliarse en el ámbito competitivo de servicios, compra de activos, materiales e insumos para realizar los trabajos con los diferentes clientes, es debido a los financiamientos y la eficiencia en los trabajos realizados que se logra crecer económicamente como de prestigio, actualmente trabajamos con las empresas industriales como: Bimbo del Perú S.A., Nestlé S.A., Mondelez Internacional S.A. (Ex – Kraft Foods), Delosi S.A. (Tiendas de KFC y Casa Ideas), es así que se viene trabajando con diferentes empresas tanto del departamento de Lima como de Provincia.

5.2.3. Respecto al objetivo específico 3:

Respecto al financiamiento, tenemos coincidencia entre las diferencias de las empresas del sector servicios del Perú y la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.,

acuden al financiamiento externo, como los son los bancos formales o informales, en nuestro caso trabajamos directamente con los Bancos, lo cual nos permite seguir obteniendo una mayor línea crediticia y mejor evaluación financiera para futuros prestamos que necesitemos para capital de trabajo, en otros casos se observa que recurren a préstamos de entidades informales ya que estas le brindan mayor facilidad para obtener un financiamiento, en lo cual también se corre con el riesgo de fraude.

6. CONCLUSIONES

6.1. Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo al primer objetivo específico, se concluye que las principales características del financiamiento se dan debido a que la mayoría de las pequeñas empresas inician con un capital bajo de constitución, que por lo general no les cubre para poder brindar un buen servicio, es debido a esto que buscan en una entidad financiera externa o entidad de banca formal (BCP, BBVA e Interbank), como al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edypymes), para que les pueda realizar un préstamo para capital de trabajo, y con esto iniciar el desarrollo de las Mypes, e incrementar sus ingresos y utilidades.

Finalmente, los autores establecen que los créditos recibidos por las MYPE estudiadas del sector servicio, invierten los préstamos en comprar activos fijos, como compra de materiales e insumos, para el cumplimiento eficiente del servicio.

6.2. Respecto al objetivo específico 2:

Las características más importantes de la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. del departamento de Lima, son los siguientes: La empresa en investigación usa dos medios de financiamiento, el autofinanciamiento por parte de los socios y el financiamiento bancario formal (Banco de Crédito del Perú, BBVA Continental e Interbank), mediante los cuales les permite desarrollar sus actividades de manera eficiente, en tanto al financiamiento, pagamos una tasa de interés un poco elevada a comparación de otras entidades financieras, sin embargo estos financiamientos nos permite seguir trabajando y poder obtener mejores ingresos y utilidades.

Se recomienda analizar bien las tasas de interés ofrecidas por las entidades bancarias formales para reducir los gastos y costos financieros de la empresa.

6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Con respecto a los resultados de la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría (por no decir la totalidad) de los elementos de comparación coinciden.

6.4. Conclusión general:

Se recomienda según la investigación realizada, muchos de los autores coinciden que el financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú, acceden a prestamos financieros entidades bancarias formales, es el caso que acceden a préstamos con las entidades bancarias formales, esto préstamos por lo general son a largo plazo, esto permite a la organización obtener mayores ingresos en el presente, por lo que debe cumplir puntual

con sus obligaciones financieras y no caer en el problema de otras empresas que incumplen con las obligaciones que generan los préstamos y posteriormente ya no tienen acceso a un próximo financiamiento, en el caso de la empresa estudiada, se observa que se genera muchas deudas financieras, por lo que se recomienda analizar bien las tasas de interés y condiciones de los préstamos obtenidos de las entidades bancarias formales, de esta manera se pretende reducir los gastos y costos financieros de la empresa.

7. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguilera, D. (Abril de 2014). Titularizaciones sindicadas como herramientas de financiamiento para las PYMEs en Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.uees.edu.ec/bitstream/123456789/394/1/Tesina%20Daniela%20Aguilera.pdf>
- Allami, C., & Cibils, A. (08 de Marzo de 2011). El Financiamiento bancario de las MYPES en Argentina (2002-2009). Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362011000200004
- Amoros, E. (2007). Determinantes del microcrédito y perfil de los microempresarios urbanos en las ciudades de Chiclayo y Trujillo. Perú: CIES. Obtenido de <http://www.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/pobreza/determinantes-del-microcredito-y-perfil-de-los-microempresarios-urbanosen-las-ciudades-de-chiclayo-y-trujillo-peru.pdf>
- Avolio, B., & Mesones, A. (2011). Factores que Limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú. Obtenido de <file:///C:/Users/Madeleine/Downloads/4126-15740-1-PB.pdf>
- Ayala, A. (Marzo de 2011). Habilidades requeridas para desempeñar cargos gerenciales en las PYMES de la industria manufacturera de Quito sector fabricación de sustancias y productos químicos. Subsector fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/3645>
- Choy, E. (04 de Oct. de 2013). El dilema de los costos en las empresas de servicios. Obtenido de [http://ateneo.unmsm.edu.pe/ateneo/bitstream/123456789/2850/1/Quipuka mayoc02v20n37_2012.pdf](http://ateneo.unmsm.edu.pe/ateneo/bitstream/123456789/2850/1/Quipuka%20mayoc02v20n37_2012.pdf)
- Collao, F., Pessao, M., Arrojo, A., Zuleta, L., Zevallos, E., Ferreira, C., . . . Kulfas, M. (2012). APOYANDO A LAS MYPES: POLITICAS DE FOMENTO EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35362>
- Definición ABC. (s.f.). Definición de Financiamiento. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Definicion.de. (s.f.). Definición de micro empresa. Obtenido de Definición de micro empresa.: <https://definicion.de/micro-empresa/>
- Flores, A. (2004). Metodología de gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Obtenido de

http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/380/Flores_ka.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- García, E. (2011). Competitividad en el Perú: Diagnóstico, sectores a priorizar y lineamientos a seguir para el período 2011-2016.
- García, T., & Sotomayor, C. (2013). Modelo de mejora de la competitividad basada en indicadores críticos de gestión en las pequeñas empresas de servicios de mantenimiento de equipos pesados. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/816/81629469005.pdf>
- Guzman, C., & Martinez, A. (2017). Diseño de un plan Anti-Fraude como herramienta de auditoria interna para las PYMEs Afiliadas a cascalco que se dedican a la industria de la construcción y que no cotizan en bolsas de valores. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/12597>
- Pavon, L. (Agosto de 2010). Financiamiento a las microempresas y las MYPES en México (2000-2009). Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5205>
- Ramírez, M. (2011). Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas. Obtenido de <file:///C:/Users/Madeleine/Downloads/Ram%C3%ADrez,%20M.%20Asimetr%C3%ADas%20informativas%20entre%20los%20bancos%20comerciales%20y%20las%20empresas%20PyMEs%20en%20La%20Plata%20y%20localidades%20vecinas.pdf>
- Ruiz, D. (2014). DISEÑO DE UN MODELO DE GESTION DE CALIDAD BASADO EN NTC-ISO 6001 PARA MERCADO SANTA FE ANTIOQUIA. Obtenido de <http://repository.udem.edu.co/handle/11407/1165>
- Saavedra, C. (s.f.). El arrendamiento financiero (Leasing) en la gestión financiera de las MYPES en el distrito de la Victoria. [2010]. Obtenido de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/377>
- Stumpo, G., & Alarcon, S. (2000). Obtenido de http://200.9.3.98/bitstream/handle/11362/4451/S00070611_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tello, L. (2014). Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito Pacasmayo. Obtenido de <http://dspace.unitru.esu.pe/handle/UNITRU/760>
- Toledo, E. (2009). Diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5038349>

Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas Ferreteras. Obtenido de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>

Vargas, M. (2005). El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana. Obtenido de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2704/Vargas_pm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Yamakawa, P., Castillo, C., Baldeon, J., Espinoza, L., Granda, J., & Vega, I. (2010). Modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana. Obtenido de http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/144/Gerencia_para_el_desarrollo_16.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Enunciado	Problemas	Objetivo General	Objetivos Específicos.
Caracterización del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” - Lima, 2017	¿Cuáles son las características del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” - Lima, 2017?	Determinar y describir las características del Financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” - Lima, 2017	1.- Describir las características de las fuentes de financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú, 2017 2.- Describir las características del financiamiento de las empresas JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. – Lima, 2017 3.- Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector servicio del Perú y la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. – Lima, 2017

Fuente: Elaboración propia

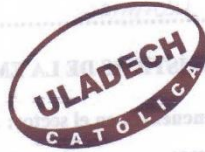
Anexo 02: Modelos Fichas Bibliográficas

FICHA BIBLIOGRAFICA
AUTORES: BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES & EDWIN ROCA
LUGAR: LIMA
AÑO: 2011
TITULO: FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERU (MYPES)
RESUMEN: El presente estudio ha utilizado un enfoque cualitativo para identificar los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales–que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. La investigación fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios.

FICHA BIBLIOGRAFICA
AUTORES: ELSA CHOY
LUGAR: LIMA
AÑO: 2012
TITULO: EL DILEMA DE LOS COSTOS EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS
RESUMEN: En las últimas décadas el sector servicio ha mantenido un crecimiento sostenido en la economía de nuestro país, de manera que un porcentaje

significativo de la mano de obra se encuentra empleada en estas organizaciones que presentan características particulares.

Anexo 03: Cuestionario de recojo de información



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Informe de Tesis para Optar el Título de Contador Público.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa “**JM ingeniería en construcción y recubrimiento S.A.C.**”, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO DEL PERU: CASO EMPRESA “JM INGENIERIA EN CONSTRUCCION Y RECUBRIMIENTO S.A.C.” - LIMA, 2017**

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

Entrevistador (a): *Pedro Javier Gabello Saldarriaga* Fecha: *07/05/2018*

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa: *37 años*
2. Sexo
Masculino ()
Femenino (x)
3. Grado de instrucción:
Primaria completa ()
Primaria incompleta ()
Secundaria completa ()
Secundaria incompleta ()
Superior universitaria completa (x)
Superior universitaria incompleta ()
Superior no universitaria completa ()
Superior no universitaria incompleta ()
4. Estado Civil:
Soltero ()
Casado (x)
Conviviente ()
Viudo ()
Divorciado ()

5. Profesión: Ingeniera Química Ocupación: Gerente General

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 5 años

7. Formalidad de la empresa:

Formal (X)

Informal ()

8. Número de trabajadores permanentes: 12 Trabajadores permanentes

9. Número de trabajadores eventuales: 3 Trabajadores eventuales

10. Motivos de formación de la empresa:

Maximizar ingresos (X)

Generar empleo familiar ()

Subsistir ()

Otros ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?

Si (X)

No ()

12. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento de terceros?

Si ()

No (X)

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si (X)

No ()

Menciones: BCP, BBVA Continental e Interbank

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si ()

No (X)

Menciones:

15. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?

Si (X)

No ()

16. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?
 Si ()
 No (x)
17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?
 Si ()
 No (x)
18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?
 Si ()
 No (x)
19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?
 Si (x)
 No ()
20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?
 Si ()
 No (x)
21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?
 Si (x)
 No ()
22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?
 Si ()
 No (x)
23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?
 Si (x)
 No ()
24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?
 Si (x)
 No ()
25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?
 Si (x)
 No ()
26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?
 Si (x)
 No ()
27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?
 Si (x)
 No ()

28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?

Si (X)
No ()

29. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 – 3,000 (X)
- b) 3,000 – 5,000 ()
- c) 5,000 – 10,000 ()
- d) 10,000 – 15,000 ()
- e) 15,000 – 20,000 ()
- f) 20,000 a mas (X)

30. ¿Cuál es el Plazo de pagos de sus créditos?

- a) 06 meses ()
- b) 12 meses ()
- c) 24 meses ()
- d) 36 meses ()
- e) Otros > 36 meses (X)

31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?

Tasa de Interés: 15% Mensual

Requisitos para obtener financiamiento:

JM INGECON S.A.C

Lizzet Paola Leyva
GERENTE GENERAL