



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA  
MULTINEGOCIOS LA FORTALEZA S.A.C. DE YACUCHO-  
HUAMANGA, 2017.**

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

AUTORA:

**BACH. KATHERINE JUDITH CURO CONDOR**

ASESORA:

**MGTR. MANRIQUE PLÁCIDO MARIBEL**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2019**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA  
MULTINEGOCIOS LA FORTALEZA S.A.C. DE YACUCHO-  
HUAMANGA, 2017.**

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

**AUTORA:**

**BACH. KATHERINE JUDITH CURO CONDOR**

**ASESORA:**

**MGTR. MANRIQUE PLÁCIDO MARIBEL**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2019**

**FIRMA DE JURADO Y ASESOR**

**MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN  
PRESIDENTE**

**MGTR. MARIO WILMAR SOTO MEDINA  
MIEMBRO**

**MGTR. LUIS FERNANDO ESPEJO CHACÓN  
MIEMBRO**

**MGTR. MANRIQUE PLÁCIDO MARIBEL  
ASESORA**

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres (Lucy e Adrián) por su amor, y por brindarme su apoyo incondicional día tras día dedico mi esfuerzo, en reconocimiento a todo el sacrificio puesto para que yo pueda estudiar y gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A Dios por ser la fuente de inspiración por que sin él nada de todo esto sería posible. Por los triunfos y esos momentos difíciles que me han enseñado a valorar cada día más.

A la Mgtr. CPCC. Maribel Manrique Plácido por su apoyo y brindarme sus conocimientos para la culminación de la presente Investigación.

## **DEDICATORIA**

A toda mi familia.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi hermana, quien a lo largo de mi vida fue un apoyo muy importante velando por mi bienestar y siendo mi fuente de inspiración para seguir adelante en todo momento.

Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Es por ello que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multinegocios La Fortaleza; 2017. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso. Respecto al objetivo 1: Los autores determinan que las fuentes de financiamiento que utilizan para contribuir con su crecimiento provienen de terceros; siendo en su mayoría de las entidades bancarias tanto BCP, BBVA y Scotiabank; dichos créditos otorgados son de corto plazo y se invierten en la compra de mercaderías; asimismo mencionan que el crédito obtenido les generó rentabilidad a las empresas, incrementando sus ventas. Respecto al objetivo 2: Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa se puede determinar que se obtiene financiamiento proveniente de terceros, en este caso de una entidad bancaria BCP; del cual no ha tenido limitaciones en cuanto a la solicitud de un préstamo, el monto fue de 50,000 soles; siendo financiado a corto plazo pagando un interés del 15.77% anual; dicho crédito fue invertido en capital de trabajo (compra de mercaderías), el gerente manifestó que luego del financiamiento obtenido mejoró las ventas en la empresa. Respecto al objetivo específico 3, luego de haber realizado la comparación de los objetivos 1 y 2; de los aspectos referentes a la fuente de financiamiento establece que proviene de entidades del sistema financiero bancario BCP; el plazo del financiamiento fue a corto plazo y con respecto a la utilización del crédito se invierte en la compra de mercaderías; mejorando las ventas y la rentabilidad luego del financiamiento.

Palabras clave: Financiamiento, Micro y Pequeña Empresa, Sector Comercio.

## **ABSTRACT**

The main objective of this research work was to: Determine the characteristics of the financing of the Micro and Small Companies of the commerce sector of Peru and of the company Multinegocios La Fortaleza; 2017. The design of the research was non-experimental, descriptive, bibliographic and case. Regarding objective 1: The authors determine that the sources of financing they use to contribute to their growth come from third parties; that is to say of entities of the financial system, being in their majority of the banking entities so much BCP, BBVA and Scotiabank; said credits are short-term and are invested in the purchase of merchandise; They also mention that the credit obtained generated profitability for the companies, increasing their sales. Regarding objective 2: From the questionnaire applied to the manager of the company, it can be determined that financing is obtained from third parties, in this case from a BCP bank; of which he has not had limitations regarding the request of a loan, the amount was 50,000 soles; being financed in the short term paying interest of 15.77% per annum; said credit was invested in working capital (purchase of merchandise), the manager said that after the financing obtained, sales in the company improved. Regarding specific objective 3, after having made the comparison of objectives 1 and 2; of the aspects referring to the source of financing states that it comes from entities of the financial banking system BCP ;, the term of the financing was short-term and with respect to the use of the manifest credit that is invested in the purchase of merchandise; improving sales and profitability after financing.

Keywords: Financing, Micro and Small Business, Trade Sector.

## **CONTENIDO**

<b>CARATULA.....</b>	<b>i</b>
<b>CONTRA CARATULA.....</b>	<b>ii</b>
<b>FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>v</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO.....</b>	<b>viii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>14</b>
2.1 Antecedentes.....	14
2.1.1 Internacionales.....	14
2.1.2 Nacionales .....	18
2.1.3 Regionales .....	29
2.1.4 Locales.....	31
2.2 Bases teóricas.....	32
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	32
2.2.2 Teoría de las empresas .....	50
2.2.3 Teoría de la MYPE.....	54
2.2.4 Reseña Histórica de Multinegocios La Fortaleza S.A.C.....	57
2.3 Marco conceptual.....	58
2.3.1 Definición de financiamiento .....	58
2.3.2 Definición de empresa.....	59
2.3.3 Definición de MYPE.....	59
2.3.4 Definición de comercio .....	60
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>60</b>
3.1 Diseño de la investigación .....	60
3.2 Población y muestra.....	61
3.3 Definición y operacionalización de variables.....	62
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	64
3.5 Plan de análisis .....	64



3.6 Matriz de consistencia .....	65
3.7 Principios éticos.....	65
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>66</b>
4.1 Resultados.....	66
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	66
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	69
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	71
4.2 Análisis de resultados .....	74
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	74
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	74
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	75
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>77</b>
5.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	77
5.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	77
5.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	78
5.4 Conclusión general .....	78
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>80</b>
<b>6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>80</b>
<b>6.2 ANEXOS.....</b>	<b>85</b>
6.2.1 Anexo 1: Matriz de Consistencia .....	85
6.2.2 Anexo 2: Fichas Bibliográficas.....	86
6.2.3 Anexo 3: Cuestionario.....	88

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros. Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización. La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las MYPE, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las MYPE irán aumentando sus operaciones en el mercado. La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos

incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión. Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

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

En Europa están progresando a pasos agigantados hacia el desarrollo de la cultura, la economía y todos los círculos de la acción humana. Esta circunstancia plantea enormes dificultades para las MYPE y las naciones en lo que se refiere a las diferentes cuestiones como por ejemplo la creación de trabajo, la competitividad, el mejoramiento en la exportación y más aún al desarrollo de la nación a tasas superiores al 7% cada año. Con este porcentaje se lograría disminuir considerablemente en 15 años el 20% de pobreza extrema o las tasas elevadas de ausencia de educación que tenemos hasta ahora. Esto implica que es concebible avanzar en la mejora humana en nuestra nación con las MYPE como una parte muy importante. Reinerio (2013).

En América Latina, las MYPE comienzan con el hecho de que las familias tengan métodos de subsistencia; es ahí que las personas emprendedoras realizan su negocio propio en busca de la prosperidad monetaria familiar. Con el tiempo estos negocios

se han destacado entre las áreas más rentables de los países por su compromiso con el desarrollo económico. Asimismo hay algunos factores peligrosos para su desarrollo financiero y social. Algunos de ellos son el nivel bajo de educación, la falta de Estado de Derecho que incentiva la corrupción, los actos delictivos, una distribución inadecuada de las riquezas y un nivel bajo de ayuda para las organizaciones. Manay (2011).

En el Perú hay unas 246 MYPE descuidadas en el campo del crédito y tienen una exigencia de \$ 617 millones de préstamos por satisfacer esto deja entrever que hay un sector dedicado al financiamiento de estas empresas que no se desarrolla completamente ya que el mercado se concentra en cuatro bancos principales con lo que incluso ahora puede ser un poco caro pedir prestado para estas entidades. Chávez, (2008).

En Ayacucho, existen problemas en la parte comercial; las cuales se reflejan en el acceso limitado al crédito, debido a ello los comerciantes van a agentes que cobran altos costos de préstamos o a parientes. Las MYPE generalmente son lideradas por familias de bajos recursos económicos, en su mayoría no cuentan con un buen nivel de formación profesional; lo cual no les permite ser competitivo frente a los rivales siendo triste que en esta ciudad no se refuerce a las Microempresas sabiendo que esto implica incrementar el empleo cuyo objetivo principal es beneficiar a las familias; sin embargo las necesidades de ayuda presupuestaria se refuerzan con una alta tasa de los intereses para la población.

El problema de la MYPE requiere romper los modelos con que se ha estado trabajando; para lo que necesitamos comprender su tendencia establecer nuevas

dificultades y evaluar su potencial con el objetivo de establecer nuevos procedimientos aplicable y creando un incentivo; ya que el financiamiento es vital para el desarrollo y la rentabilidad. Rubio, (2010).

Por lo anteriormente antes expuesto se plantea la siguiente situación problemática:

**¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C.; de Ayacucho-Huamanga; 2017?** Para lo cual nos planteamos el

siguiente objetivo general: Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., de Ayacucho-Huamanga; 2017; para cumplir con el objetivo general nos fijamos los objetivos específicos siguientes:

1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú; 2017.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., de Ayacucho-Huamanga; 2017.
3. Realizar un análisis comparativo del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., de Ayacucho-Huamanga; 2017.

La presente investigación nos permitirá tener una idea clara de las características del financiamiento en las actividades de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, los resultados de investigación servirán para orientar el mejoramiento del sistema de financiamiento de las MYPE.

También se justifica por cuestiones académicas y su compromiso metodológico; además que servirá como fundamento para investigaciones posteriores realizadas por los estudiantes de nuestra casa universitaria.

Finalmente, la investigación permitirá obtener el título profesional de Contador Público. La Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, estará mejorando sus modelos de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al requerir la titulación de los graduados a través de la creación y sustentación de los trabajos de investigación.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales.**

Se entiende por antecedentes internacionales a todos los trabajos de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del mundo, excepto el Perú, sobre temas relacionados con la variable en estudio.

Cómbita, (2014), en su tesis de maestría titulada: *La Gestión Financiera y el Acceso al Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá*, realizado en la Universidad Nacional de Colombia, busca identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio en la ciudad de Bogotá, indagando en algunas organizaciones la estructura de la gestión financiera con el

propósito de establecer una posible correlación con el acceso al financiamiento considerando esta como una de las variables que contribuye en la generación de mejores oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso en la sociedad. Para desarrollar los propósitos de esta investigación selecciono una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013, utilizando el tipo de investigación que corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacionar. Esta investigación concluye que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento, debido a que las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas. De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. Esta inclinación de financiamiento puede interpretarse como una señal de la renuencia de los propietarios a perder el control de la empresa o como producto de la desconfianza que tienen inversionistas y prestamistas sobre la información relacionada con este segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios nacientes.

De igual forma considerando la naturaleza del sector comercio de compra y venta de mercancías al por menor y por mayor, se encontró un bajo índice de rotación de cartera y de inventarios, lo cual refleja fuertes debilidades en la gestión del activo circulante que requieren de acción inmediata por parte de la dirección ya que en el largo plazo pueden comprometer la liquidez y rentabilidad de las empresas. Respecto a los indicadores de rendimiento, se observó que los márgenes de rentabilidad son relativamente bajos y no están compensando adecuadamente el capital invertido ya que los índices muestran porcentajes ligeramente superiores a la inflación.

Valecela, (2013), en su tesis de maestría denominado: *Análisis de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes en la ciudad de Cuenca, realizado en la Universidad de Cuenca - Ecuador*, tiene por objetivo dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", describiendo sus principales características, así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. El trabajo de investigación efectuado está relacionado directamente con la investigación documental. Esta investigación concluye que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. La dificultad de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, si no suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés



prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado. En el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pero los propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Bustos (2013), en su tesis titulada: “*Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas*”, llevada a cabo en la ciudad de México D.F., México, tuvo como objetivo general: Desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las MipyMES (Micros, Pequeñas y Medianas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento; y llegó a la siguiente conclusión: Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción a riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se lo antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de

minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade principalmente entre los microempresarios. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional financiera.

### **2.1.2 Nacionales.**

Se entiende por antecedentes nacionales a todos aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Andina, sobre temas relacionados a nuestra variable en estudio.

Mori (2016). En su tesis para optar el título profesional de Contador Público, titulada: *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2015 – 2016*. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación

y la rentabilidad, de los micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado, período 2015-2016, el tipo de investigación fué descriptiva porque se conoció como influye el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado período 2015 - 2016, se trabajó con el diseño de una investigación no experimental de nivel descriptivo porque permitió conocer las opiniones de los sujetos de estudio. Mediante una entrevista y aplicación de un cuestionario a 12 empresarios con el propósito de conocer cuáles son los factores que influyen el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE de comercio rubro ferreterías, se pudo conocer que el 83% de los empresarios hicieron la apertura de sus empresas con capital propio, y 58% opina que obtuvieron créditos comerciales. También se pudo conocer que el 83% de los empresarios manifiesta que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado gracias a las capacitaciones y un 92% considera que las capacitaciones son una inversión a largo plazo ya que de ello depende el buen manejo que se dará en la empresa ya sea por parte del personal y de los mismos empresarios. Hay que resaltar según los resultados que los empresarios del rubro transportes terrestres muy poco les interesa las capacitaciones y por consiguiente dar un buen servicio al cliente. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las MYPES encuestadas no tienen un manejo adecuado del financiamiento y un tercio de las mismas tienen conocimiento de la rentabilidad.

Espinoza (2018). En sus tesis para optar el título de Licenciado en administración titulada *“Caracterización del financiamiento y la*

*rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de tumbes, año 2017.* Tuvo como objetivo general Determinar características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio - Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, año 2017. La metodología de investigación utilizada es de nivel descriptivo, con diseño no experimental, de corte transversal. La población y muestra estuvo conformada por los 08 Gerentes de las Mypes del Rubro Ferretería del Distrito de Tumbes, se tuvo como técnica la encuesta, el instrumento fue el cuestionario. Dentro de las principales conclusiones se pudo identificar que las Mypes supera su falta de liquidez aplicando estrategias de reinversión de utilidades y venta de activos, en cuanto al crecimiento y expansión estos acceden a las fuentes de financiamiento internas y externas, así también tenemos que el disminuir sus gastos generales e introducir nuevos productos al mercado pero sin excederse en los stocks.

Mayta, (2017). En su tesis para optar el título profesional de administración titulada “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito, provincia de Satipo, año 2017. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferreterías del Distrito, Provincia de Satipo, periodo 2017. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de la información, se escogió en forma personal una muestra de 12 Mypes rubro ferreterías de la Provincia de Satipo, a quienes se les expuso un cuestionario de 22 preguntas cerradas, aplicando la técnica de

encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados el 58.3% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, y el 75.0% del financiamiento recibido lo utilizan para comprar insumos para venta (materiales). En cuanto a la rentabilidad el 100.0% de las Mypes encuestadas mejoro su rentabilidad y el 100.0% considera rentable su Mype a un nivel de rentabilidad de 33.3% rentable. Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y mejoran su rentabilidad cubriendo así sus ingresos y egresos teniendo algunos propietarios hasta 3 ferreterías.

Mendoza (2017) En su tesis para optar el título de Contador Público titulada *“Caracterización del financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Caso ferretería La Solución en el distrito de San Juan de Miraflores, 2016.* Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Caso Ferretería “La Solución” en el distrito de San Juan de Miraflores 2016. La investigación es de tipo descriptivo, explicativo, el diseño que se ha aplicado es el no experimental ya que todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración. Mediante la presente investigación se pudo concluir Respecto al Financiamiento de la Mype Ferretería “La Solución” del distrito de San Juan de Miraflores 2016, cuenta con un crédito financiero el cual ya ha sido refinanciado en varias oportunidades, la poca orientación respecto a los créditos, intereses y otros no le ha permitido ver la rentabilidad respecto a las inversiones realizadas con los financiamientos obtenidos por la Mype.

Respecto a las Características de Capacitación los propietarios tienen poco conocimiento sobre créditos financieros, la cual sería una de las razones por lo que son pocas las veces que han solicitado créditos, siendo esto una de las debilidades para el crecimiento de la Mype. Respecto a las Características de Rentabilidad, se ha tenido acceso al Balance General y al Estado de Ganancias y Pérdidas de los periodos 2015 – 2016 al cual se ha aplicado los indicadores de rentabilidad obteniendo el Margen de Utilidad Neta, el Margen de Utilidad Bruta, el Margen Operacional de Utilidad y la Rentabilidad del Patrimonio.

Santana (2016), en su tesis para optar el título de licenciado en administración titulada “ *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de mercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015*; tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación fue descriptiva – no experimental, se tomó como muestra a toda la población de 20 ferreterías de artículos de telecomunicaciones y eléctricos, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas, obteniéndose los siguientes resultados: Perfil de los empresarios: 80% tiene más de 31 años de edad y es casado, 40% son mujeres y 60% son hombres, el 45% tiene educación secundaria y el 55% es técnico o universitario y el

100% es dueño de la MYPE. Sobre las características de las MYPE, el 70% tiene entre 1 a 5 años en el mercado, 85% tienen entre 1 a 3 trabajadores, 95% está formalizada ante SUNAT, 100% tiene licencia de funcionamiento, 70% es persona jurídica y el 90% está en el RER. Sobre el financiamiento, el 100% ha solicitado crédito, 60% lo solicitó al Banco y 40% de EDPYMES, 1005 fue para comprar de mercadería, el 95% fue más de S/. 5000y se pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad, el 100% ha mejorado su rentabilidad y elevado sus ventas después del financiamiento y 100% considera su empresa rentable. De todo ello se concluye que las MYPES del área en estudio han recibido financiamiento y es rentable.

León (2017), en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016*”; llevada a cabo en la ciudad de Casma; tuvo como objetivo general: Determinar y Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016; para llevar a cabo la investigación utilizó un diseño no experimental descriptivo, bibliográfico, documental y de caso y llegó a la siguiente conclusión: Uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, es el limitado financiamiento por parte de las instituciones financieras, el mismo que podría restringir su crecimiento y desarrollo. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos

respecto a los proyectos y la petición de excesivas garantías. Ya que estas muchas veces son establecidas por la informalidad que estas atraviesan. Pero no hay que negar que gracias al financiamiento se puede obtener el desarrollo y también poder mejorar la rentabilidad. Pero esto solo se puede conseguir manejando de buena manera el dinero obtenido como por ejemplo invirtiendo en capital de trabajo, mejorando la infraestructura o como también la adquisición de un activo fijo que nos produzca ganancia para la propia empresa. El financiamiento es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica. Salvaguardando los activos de la empresa y estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Es el motivo por el cual la empresa ferretería Santa María S.A.C recurre al crédito de las entidades bancarias, que en buena manera ayuda a cumplir con sus objetivos y lograr un buen manejo y de la misma manera ser más reconocida en la localidad y porque no decir en toda la provincia de Casma. Todo eso gracias a que está constituida formalmente, es por ello que la empresa puede gozar de algunos beneficios como el acceso al crédito y de alguna u otra manera poder alcanzar el desarrollo como empresa, ya que mediante este financiamiento se puede invertir en capital de trabajo y poder así mejorar su rentabilidad. Realizando el análisis comparativo se puede decir que la empresa ferretería Santa María S.A.C. recurre al financiamiento para mejorar su rentabilidad mediante la inversión en el capital de trabajo y mejoramiento en la infraestructura. Contando con un crédito de largo plazo por parte de una



institución bancaria que en este caso fue el intermediario financiero que en ningún momento le estableció obstáculos para el acceso al crédito tal como lo mencionan los autores en estudio, llegando a coincidir en algunos aspectos dentro de sus conclusiones.

Flores (2017), en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro ferreterías - Chimbote, 2015*”; llevada a cabo en la ciudad de Chimbote; tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías de Chimbote, 2015; para llevar a cabo la investigación utilizó un diseño no experimental – descriptivo y llegó a la siguiente conclusión: Las características del financiamiento de las MYPE estudiadas son: Alrededor de 2/3 (66.67%) financia su actividad productiva con créditos financieros de terceros, lo hizo de prestamistas de entidades no bancarias, y que la totalidad (100%) del crédito otorgado fue de corto plazo, y poco más de 2/3 (70%) ha utilizado el crédito obtenido en el año 2015 en capital de trabajo. Estas características de la MYPE estudiadas, estarían siendo explicadas por el hecho de que la totalidad de las MYPE estudiadas, se formaron para subsistir, ya que, financiaron su actividad productiva con créditos financieros de terceros otorgados a corto plazo, lo cual fue invertido en capital de trabajo. Estos resultados estarían indicando que muchos de los microempresarios acuden a créditos de terceros a corto plazo con tasas de intereses elevados para poder tener, mantener y sostener su capital de trabajo. (p. 92)

Rodríguez (2018), en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz, año 2016*”; llevada a cabo en la ciudad de Huaraz; tuvo como objetivo general: conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería, de Huaraz año 2016; para llevar a cabo la investigación utilizó un diseño no experimental - descriptivo y llegó a la siguiente conclusión: El 75% de las MYPE encuestadas tiene financiamiento de terceros y el 25 % de financiamiento propio, el 90% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo en financieras, 10% de prestamistas personales; el 35% de las empresas obtienen préstamos a largo plazo y 65% a corto plazo; el 15% de las empresas afirmaron que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, 10% en activos fijos y el 50% en capital de trabajo; el 65% de la empresas pagaron tasas de interés mensual de 10% a 20% , el 30% pago una tasa de 21% a 25% y el 5% pago una tasa de 26% a 30% mensual, por haber obtenido dicho crédito. (p.54)

Chavez (2016), en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías distrito de tumbes, 2016*”; llevada a cabo en la ciudad de Tumbes, tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Tumbes, 2016; para llevar a cabo la investigación utilizó un diseño no experimental – descriptivo y llegó a

las siguientes conclusiones: Con respecto a las estrategias de financiamiento podemos decir que el 80% de gerentes encuestados considera que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad de la empresa; además que invierten el crédito en su mayoría en compra de activos y mejoramiento de estructura. Con respecto a las fuentes de financiamiento solo el 20% de Mypes recurre al financiamiento informal; además el 75 % utiliza financiamiento ajeno para su empresa. Con respecto a los métodos de capacitación en su mayoría 44%, prioriza la capacitación por objetivos.

Razuri (2016), en su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015*” llevada a cabo en la ciudad de Piura; tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015; para llevar a cabo la investigación utilizó el diseño no experimental, transversal, descriptivo y llegó a las siguientes conclusiones: **a.** Se identificó que el 82% de las MYPE en estudio, financian su actividad económica con fuentes de financiamiento de terceros (Bancos, CMAC, Financieras, prestamistas usureros y proveedores), saben que el financiamiento es muy importante como fuente de recursos económicos para poner en marcha su negocio, el 28% ha solicitado crédito dos veces en el año 2015 por lo que se puede concluir que las MYPE en estudio están en constante inversión, por lo que necesitan apalancamiento, en donde resaltan los financiamientos bancarios con un 56% de participación, resaltando aquí el BCP con la atención del

26% del financiamiento, con su conocida línea “SOLUCIÓN NEGOCIO”, la misma que por ser resolvente es de rápida atención, pero es una línea que capitaliza interés lo que no permite al cliente bajar la deuda, por lo que el cliente no tiene una clara visión frente al análisis de sus inversiones. b. De las MYPE en estudio, el 18% tuvo problemas para cumplir con sus obligaciones financieras debido a muchos factores, resaltando la alta competencia en temas de precios lo que redujeron sus ventas, algunas por inversiones en activos fijos no productivos y otras por problemas de salud, así mismo 14% de las MYPE obtuvo financiamiento de prestamistas usureros, precisamente por tener problemas de pago y mala calificación crediticia, siendo para estas MYPE restringido el acceso a entidades financieras, razón por lo que recurren a préstamos por parte de usureros, donde la tasa de interés mensual simple oscila del 7% al 20% y con plazos máximo 3 meses y pagos de cuotas diarias. También se concluye que el financiamiento de usureros es el más caro respecto a los demás, pero el acceso es el más rápido. El financiamiento más barato es el otorgado por los proveedores quienes no aplican interés y el plazo es máximo 45 días, con una línea máxima 2,000.00 dólares, entre las que resaltan Ferreterías Comaco, Eurotubo, Betza contratistas generales SAC. c) De las MYPE ferreteras de Sullana en estudio, el 74% destinó el crédito para capital de trabajo (compra de mercaderías), las MYPE son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas, ya que el consumidor puede realizar todas las compras requeridas en un mismo lugar. El 58% de las empresas en estudio obtuvo

financiamiento a corto plazo, podemos concluir que sí cuentan con una estrategia de financiamiento, ya que los créditos en su mayoría para capital de trabajo se deben manejar no mayor a 12 meses. Así mismo se concluye que las MYPE tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras. d) La mitad de las MYPE (50%) encuestadas, solicitaron montos entre S/. 20,000.00 a 50, 000.00 soles, respecto a las TEA las entidades financieras aplican tasas dependiendo del tipo de crédito, del destino del crédito, del plazo del crédito, del monto del crédito, a mayor monto menor la tasa, así mismo del nivel de riesgo que tienen cada MYPE, el 24% obtuvo tasa entre 15% - 18%. e) Se concluye también que el sistema financiero es de fácil acceso, ya que las entidades brindan facilidades para el otorgamiento de créditos en tiempos de atención, de requisitos mínimos, también en la ciudad de Sullana hay diversidad de éstas que ofrecen créditos con tasas, plazos y productos distintos a fin de que las MYPE tomen la que más se adecúe a sus posibilidades y necesidades.

### **2.1.3. Regionales.**

Se entiende por antecedentes regionales a todos los trabajos de investigación realizados por cualquier investigador en cualquier ciudad de la región Andina, menos en la ciudad de Ayacucho.

**Revisando trabajos de investigación no se ha encontrado publicado trabajos de la región andina que tengan la misma un unidad de análisis, por ello se pone énfasis en la variable de estudio.**

Ortega, (2016). En su tesis para optar el título profesional de licenciado en administración titulada: *“Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector industria - rubro panaderías del mercado de la ciudad de Arequipa, periodo 2017.* Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector industria - rubro Panaderías del mercado de la ciudad de Arequipa, periodo 2017, el diseño de la investigación fue no experimental descriptiva, se obtuvo los siguientes resultados mas resaltantes: el 60% de los representantes legales de las MYPE tienen entre 50 y más años, y son por iniciativa y consorcio familiar. Las mype también ofrecen el servicio de pastelería adicional al rubro de panadería con un 80%, además que el 100% de las Mype están legalmente formalizadas ante las autoridades; el 80% tienen más de 10 trabajadores, solo el 60% cuenta con historial crediticio, siendo el 40% son de financiamiento Propio, asimismo el crédito obtenido es destinado en su mayor parte al capital de trabajo; el 60% de las MYPE no recibió capacitación, el 80% de los emprenderos se ha capacitado en 3 a más cursos, el 80% de los empresarios consideran que la capacitación es una inversión por generar mayor rentabilidad y posicionamiento en el mercado.

#### 2.1.4 Locales.

Se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en la ciudad de Ayacucho sobre aspectos relacionados con nuestra variable en estudio.

**Revisando trabajos de investigación no se ha encontrado publicado trabajos de la ciudad de Ayacucho con la misma un unidad de análisis, por ello se pone énfasis en la variable de estudio.**

Palomino (2014), en su tesis para optar el título profesional de contador público denominada “ *El riesgo económico y el financiamiento de las Mypes en la gestión empresarial del rubro confecciones en general, del distrito de Ayauchu-2013*. Tuvo como objetivo general: Identificar y plantear alternativas de cómo afrontar la problemática del riesgo económico y el financiamiento de las MYPES en la Gestión Empresarial del rubro confecciones en general del distrito de Ayacucho. El método de investigación fué la revisión bibliográfica y documental. El tipo de investigación realizada fue cualitativo y descriptivo debido a que solo se limitó a la investigación de datos de las fuentes de información, sin entrar en detalle de cantidades. Concluye que Las Mypes generan más empleo que el propio estado, donde juega un rol muy importante en la economía del país, sin embargo la informalidad empresarial y laboral hace que sus utilidades sean menores en referencia a las empresas informales. De acuerdo a los resultados se concluye que los propietarios de las Mypes no se preocupan por las capacitaciones de sus empleados, por cuanto ello conduce a una mejor gestión y productividad ya que con el trabajo

capacitado mejora la producción con eficacia y eficiencia para obtener mayores utilidades. Los empresarios Mypes de acuerdo a los resultados se aprecia que los propietarios no cuentan con el grado de instrucción correspondiente, el mismo hecho genera que su empresa no opere con el nivel óptimo deseado. En nuestra actualidad las empresas privadas no cuentan con un Plan estratégico que permita una buena gestión y una administración efectiva, para el logro de los objetivos, de esta manera minimizando riesgos y aprovechando las oportunidades del mercado. En cuanto a los resultados del Financiamiento, Las Mypes financian su actividad económica con entidades no bancarias o en otros casos acuden a prestamistas usureros, desconociendo las tasas de interés, donde los empresarios Mypes en muchos casos adquieren obligaciones sin un análisis minucioso, recurriendo a este tipo de entidades ya que en los Bancos los trámites resultan ser más engorrosos.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Bases Teóricas.**

#### ***2.2.1.1 Teorías del financiamiento.***

El financiamiento experimenta un estallido de una considerable cantidad de modalidades de contrato y modelos que han divergido y que habla de la utilización de filosofías probabilísticas que permiten investigar las sutilezas distintivas del rendimiento y riesgo. De esta manera esta labor es fundamentalmente parcial, centrado en una parte de la organización monetaria; por ejemplo la cuestión de las opciones de financiación; dentro



de ellos la acentuación se pone en visión general. Actualmente es aceptado el marco general de la estructura de financiamiento; sin embargo; independientemente de su formalidad consistente; la práctica competente ha permitido juntar pruebas que no producen resultados positivos mientras se diferencian algunas inducciones. Estas divergencias han sido destacadas en su momento debido a la emergencia monetaria mundial que empezó en el segundo semestre del 2007; donde el financiamiento fue el elemento activador. En esta línea nos esforzamos por participar durante el tiempo dedicado a cruzar este agujero al ofrecer planes y espectáculos más extensos que nos permiten representar la naturaleza cambiante y alucinante de esta clase de elección. Buyate (2011),

Desde la perspectiva hipotética la conducta de las organizaciones en cuanto a la financiación ha ofrecido ascender a diferentes aclaraciones algunas veces incluso conflictivas. Durante bastante tiempo el enfoque consistió en utilizar a la luz de las especulaciones cruciales de Modigliani y Miller 1958; donde los últimos son los principales que admiten la no aparición del efecto de la financiación sobre la estimación de la empresa; en ese punto muchos creadores hipotéticamente aclaran el tema contrario. La principal aclaración viene hecha por las hipótesis convencionales hacia el inicio de los 60' que certifican la presencia de una estructura de capital ideal que surge por el arbitraje entre economías de servicio identificadas con la derivación de costos monetarios y a riesgos de quebrar. En estos ángulos los académicos progresaron al exhibir la presencia de una armonía entre los costos y los beneficios de la obligación. La segunda aclaración depende del patrón

autoritativo donde la hipótesis de los costos de la organización propone particularmente la intención de limitar los gastos de compra de fondos. Estos intentan atenuar la situación propensa a aparecer entre los personajes distintivos de la organización que son específicos; el director; el inversionista y el jefe del préstamo. Sarmiento (1997 - 2004)

Hipótesis de la estructura financiera:

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

Esta teoría sugiere la presencia de una mezcla específica entre activos propios y extraños que caracteriza la estructura presupuestaria ideal. Ejemplo; el alcance de la organización, el área de actividad monetaria y el dinero relacionado a la organización, el nivel de deficiencia mercantil y la situación financiera en general. Alarcón (2011),

### **Teoría de Modigliani y Miller M&M:**

#### **Proposición I:**

La valoración de una organización se evidencia en la parte izquierda del balance; por los activos concretos; no por la magnitud de la deuda y el capital social emitido por la entidad. Según esta propuesta el régimen de deuda de la compañía no tiene ninguna consecuencia sobre los socios; por lo consiguiente el valor absoluto del mercado y el coste del patrimonio de la asociación son libres de la configuración financiera. Brealey y Myers (1993, p. 484),

### **Proposición II:**

El rendimiento normal de las ofertas habituales de una organización obligada se desarrolla con relación a la proporción de endeudamiento comunicada en términos del mercado. Este desarrollo ocurre en cualquier punto en que la obligación no tenga ninguna posibilidad de riesgo. Sea como fuere; si los riesgos de la obligación son incrementados por el apalancamiento; los propietarios solicitarán una productividad más prominente de la obligación. Lo anterior influye para que pueda disminuir la tasa de desarrollo del rendimiento. Brealey y Myers (1993, p. 489),

### **Proposición III:**

En la estimación de inversiones el índice de retorno solicitado está libre de la manera en el que se financia cada organización. Esta propuesta es el resultado de los dos últimos. En otras palabras cualquier organización que intente aumentar la abundancia de sus inversores debería hacer solo las inversiones cuyo índice de rentabilidad interna sea equivalente al costo del capital normal ponderado; prestando poca atención al tipo de activo utilizado como parte de su financiamiento. Fernández (2003, p. 19),

De la misma manera, el financiamiento tiene algunas fuentes de obtención; tales como:

- **Los ahorros personales:** En la mayor parte de las organizaciones; la fuente principal de capital procede de fondos y diferentes tipos de activos individuales. A menudo; las tarjetas crediticias; también se utilizan para costear las exigencias de las organizaciones.

- **Los amigos y los parientes:** Por ejemplo; los seres queridos son otra alternativa para obtener efectivo. Esto se da sin costos de financiamiento o con uno muy bajo; el cual es excepcionalmente útil para comenzar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las cooperativas de crédito y los bancos son las fuentes de financiamiento más ampliamente reconocidas. Dichos establecimientos darán el avance en el caso de que demuestres que tu demanda está debidamente sustentada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas entidades le brindan apoyo a las organizaciones que están en extensión y/o desarrollo, a cambio de acciones o algún interés en el comercio.

Por otra parte, el financiamiento se clasifica en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está constituido por:

- **Crédito comercial:** Es la utilización que se realiza de los registros pagaderos por la organización del pasivo a corto plazo; por ejemplo las cuentas a cobrar, los impuestos por pagar.
- **Crédito bancario:** Es una clase de financiación de corto plazo; en el que las organizaciones consiguen a través del banco con el que establecen conexiones prácticas.
- **Línea de crédito:** Es el dinero en efectivo accesible en un banco, por un período de tiempo convenido por adelantado.

- **Papeles comerciales:** Se trata de los pagarés no garantizados de compañías grandes; adquiridas por bancos, empresas de seguros; fondos de pensiones y unas organizaciones industriales que quieren invertir sus recursos excedentes temporales en el corto plazo.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Se trata de ofrecer las cuentas o partidas por cobrar de la organización a un agente especialista en ventas, adquiriente de las partidas por cobrar según un asentimiento previamente acordado teniendo en cuenta el objetivo final de adquirir activos para poner recursos en él.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** En este tipo de financiación las existencias de la organización se utilizan como garantía para un adelanto para esta situación el jefe del préstamo tiene el privilegio de reclamar la garantía en el caso de que la organización no cumpla

Además el Financiamiento a largo plazo, está constituido por:

- **Hipoteca:** Es en el caso que un inmueble del titular de la cuenta quede bajo el control del prestamista; quien tiene el objetivo específico de garantizar la cobranza del crédito.
- **Acciones:** Es la participación de capital o patrimonial de un inversor en la asociación en la que tiene un lugar.
- **Bonos:** Es un documento escrito por el cual el prestatario se responsabiliza incondicionalmente a abonar un monto predefinido en una fecha específica junto con el interés calculado a una tasa específica.

- **Arrendamiento Financiero:** Contrato negociado entre el propietario de los bienes y la empresa arrendataria que puede utilizar esos bienes por un tiempo específico; a través del pago de un alquiler específico; las estipulaciones pueden cambiar según la necesidad y la situación de cada parte involucrada.

### 2.2.1.2 *Fuente de financiamiento*

Según Club Planeta (s/f) el financiamiento tiene ciertas fuentes de obtención, las cuales son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y Uniones de Crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

### **2.2.1.3. Sistemas de financiamiento**

#### **2.2.1.3.1. Mercado de intermediación indirecta.**

Según **Rodríguez (2012)**, afirma que el mercado de intermediación indirecta es aquel lugar donde participa un intermediario, por lo general el sector bancario (banca comercial asociada y la privada), que otorga preferentemente préstamos a corto plazo (principal activo del mismo), previa captación de recursos del público para luego colocarlos a un segundo, en forma de préstamos. Es así que el ofertante de capital y el demandante del referido recurso se vinculan indirectamente mediante un intermediario. Por otro lado, encontramos dos tipos de sectores, las cuales son:

- a. **Sector bancario:** Compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank, entre otros.
- b. **Sector no bancario:** Conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, entre otras.

Ambos mercados son supervisados y controlados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

#### **2.2.1.3.2. Mercado de intermediación directa.**

Según **Rodríguez (2012)** afirma que, dado un escenario en el cual las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes

deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos del sector bancario, quizás por elevadas tasas de interés, entonces pueden recurrir a emitir valores (acciones o bonos) y captar así los recursos que necesiten, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes están referidos a los inversionistas que adquieren valores sobre la base del rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir. Se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

**a. Mercado primario:** Es aquel donde los emisores (empresas e instituciones privadas y públicas, nacionales y extranjeras) ofrecen valores mobiliarios que crean por primera vez, lo que les permite captar el ahorro de los inversionistas (personas naturales, personas jurídicas y dentro de estas últimas, los inversionistas institucionales como: bancos, AFP, financieras, fondos mutuos, entre otros) a través de la oferta pública (requiere autorización previa de la ASFI: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, y de la correspondiente inscripción en el Registro del Mercado de Valores) de sus valores mobiliarios (**Rodriguez, 2012**).

**b. Mercado secundario:** A través de este mercado se realizan transacciones con valores que ya existen, esto se origina cuando las empresas inscriben sus acciones, bonos, entre otros instrumentos, en la Bolsa de Valores con la finalidad de que sus accionistas u obligacionistas (en el caso de tenedores de bonos o instrumentos de corto plazo) tengan la posibilidad de vender dichos valores cuando necesiten liquidez (dinero). En otras palabras, la negociación



(compra-venta) de los valores se realiza en más de una oportunidad; es decir, esto se produce cuando una persona compra acciones en bolsa (utilizando los servicios de una SAB) y luego las vende, otra compra, y luego las vende y así sucesivamente (**Rodríguez, 2012**).

#### **2.2.1.4. Costos del financiamiento**

Son aquellos que se ocasionan como consecuencia de decisiones de inversión o de cualquier otra naturaleza, pero que se emplearán en el proceso productivo de la empresa. Es así que, los costos de financiamiento son aquellos que se derivan de las necesidades de financiación de una empresa en lo que se refiere a las líneas de crédito y fondos que han solicitado para garantizar la buena marcha del negocio se refiere (**Emprendepyme, s.f.**).

Entre los costos de financiamiento, tenemos:

##### **2.2.1.4.1. Intereses.**

Son aquellos que se originan generalmente con la solicitud de préstamos. Los préstamos se devuelven a través de cuotas (que pueden ser mensuales, bimensuales, trimestrales...), correspondiendo cada una de ellas a, por un lado, la devolución del importe principal y, por otro lado, los intereses (**Emprendepyme, s.f.**).

Así mismo, cuando hablamos de operaciones financieras, el tipo de interés es el costo asociado a la disponibilidad del dinero prestado durante la vida del préstamo o, visto desde el otro punto de vista, el beneficio derivado de la no disponibilidad de nuestro dinero durante un período de tiempo –caso

de los depósitos bancarios, por ejemplo—. Desde cierto punto de vista, el tipo de interés sería como el importe del “alquiler del dinero”: si el dinero es nuestro, cobramos por prestarlo; mientras que si tenemos que “alquilarlo” debemos pagar por ese “alquiler”. Y evidentemente la cantidad total a pagar será mayor si queremos más cantidad de dinero o si queremos el dinero más tiempo (**Martínez, 2013**).

#### *2.2.1.4.2. Comisiones.*

Son aquellos que se originan por operaciones realizadas con bancos o entidades de crédito. Entre los ejemplos de comisiones encontramos: comisiones de mantenimiento de cuentas, de apertura y cancelación de préstamos, de tarjetas, etc. (**Emprendepyme, s.f.**).

#### *2.2.1.5. Plazos de financiamiento.*

##### *2.2.1.5.1. Financiamiento a corto plazo.*

Según **Domínguez (2009)** señala que uno de los financiamientos a corto plazo son:

- **Línea de crédito:** Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.
- **Anticipo de clientes:** Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.
- **Préstamos privados:** Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis

Por otro lado, **Club Planeta (s/f)** afirma que el financiamiento a corto plazo está conformado por:

- **Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
- **Papeles Comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de

ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

- **Financiamiento por medio de los Inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

#### *2.2.1.5.2. Financiamiento a largo plazo.*

Según **Domínguez (2009)** señala que el financiamiento a largo plazo está compuesto por:

- **Crédito de Habilitación o Avio:** Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa. Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.
- **Crédito Refaccionario:** Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.
- **Crédito Hipotecario:** Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que

involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos

- **Fideicomisos:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso. diverso.
- **Arrendamiento Financiero:** Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra apagar por ese uso o goce un precio. Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo.

En tanto **Club Planeta (s/f)** indica otras formas de financiamiento a largo plazo, las cuales son:

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

- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

#### **2.2.1.6. Facilidades del financiamiento.**

En la actualidad existe en el mercado una gran oferta de créditos a través de financieras y cajas municipales. Es así que, entre sus facilidades de financiamiento para los micro y pequeños empresarios, encontramos que los préstamos tienen un plazo de cuatro a doce meses. Los montos van desde 500 soles hasta 50 mil soles. Se pide como requisito el DNI, los recibos de servicios públicos, RUC y las facturas de compra. Las tasas de interés varían según las características del cliente. Pero en el caso de un préstamo de 50 mil soles, la tasa anual básica es de 29% (**Malpartida, 2012**).

La Caja Municipal Cusco ofrece el crédito de microempresa que va de 300 hasta 100 mil soles. Las tasas varían según las características del cliente y su récord crediticio. El crédito más común es el de 5,000 a 10 mil soles, cuyos intereses anuales son de 34.99%. El plazo para pagar es de doce a 60 meses (**Malpartida, 2012**).

Asimismo, existe facilidades de financiamiento para aquellos casos como, por ejemplo, los ambulantes o para personas que tienen su negocio

en pequeñas escalas, pues para ellos existen modalidades de préstamo para financiar su capital de trabajo. La financiera Crear tiene el producto Crear Fácil, enfocado a clientes sin local comercial, ni vivienda propia. Presta desde 500 hasta 2,000 soles y el plazo para pagar va de 6 a 12 meses. Las tasas de interés anual son desde 79.38% hasta 42.41%, dependiendo del monto. Por otro lado, las microfinancieras y las cajas municipales y rurales, a diferencia de los bancos, le brindan más facilidades a la persona para acceder a un crédito. Los trámites son más rápidos y el proceso de obtención de un crédito puede durar un solo día y les da la posibilidad a trabajadores informales o sin empleo fijo a tener fondos, de tal manera que, si dichas personas no tienen RUC o papeles de constitución de empresa, con una libreta de cuenta y el DNI basta para acceder al crédito. El préstamo puede ser de hasta 700 soles y la tasa de interés anual es hasta de 79.59%. El plazo máximo para pagar es de 12 meses (**Malpartida, 2012**).

#### *2.2.1.6.1. LEY 30308 - Para promover el factoring y el descuento.*

El propósito fundamental de la Ley 30308, es mejorar las condiciones de financiamiento de las Mipymes y aumentar su productividad (**Ley N° 30308, 2015**). El factoring es un instrumento de financiación que reconoce a las facturas el carácter de título valor, permitiendo su cesión y endoso, y facultando a sus poseedores para obtener liquidez a través de empresas de factoring o entidades de crédito (**Ley N° 30308, 2015**). Esta disposición normativa pretende suprimir las barreras de entrada a las que deben hacer frente las Mipymes a la hora de acceder al mercado

del factoring, favoreciendo la competencia entre las entidades que brindan este servicio. Así mismo, configura la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) como la entidad encargada de fiscalizar el cumplimiento de las obligaciones dispuestas en la presente Ley (**Ley N° 30308, 2015**).

Esta norma dispone que las imprentas autorizadas por la SUNAT tendrán que emitir una tercera copia en todas las facturas comerciales, con el fin de facilitar que las Mipymes puedan transferirlas a terceros a cambio de dinero, de manera más rápida y sencilla, lo que les permitirá acceder al sistema financiero, obteniendo liquidez a corto plazo sin necesidad de endeudarse y a una tasa de descuento más competitiva (**Ley N° 30308, 2015**).

#### **2.2.1.7. Usos del financiamiento.**

Muchas compañías utilizan algún tipo de financiamiento en su negocio para pagar adquisiciones más importantes o proporcionar fondos adicionales en épocas de baja recaudación. Las empresas nuevas suelen utilizar financiamiento para pagar los gastos de puesta en marcha, ya que el empresario no suele tener los fondos para iniciar un negocio. Las empresas establecidas pueden utilizar el financiamiento externo para expandir sus operaciones o para tomar nuevas oportunidades de negocios con la esperanza de aumentar su rentabilidad financiera. Muchas de las empresas a través de las diversas fuentes de financiamiento visualizan las ventajas que obtienen al utilizarlas de manera adecuada como, por ejemplo: Los dueños de negocios pueden utilizar una deuda a largo plazo



para financiar construcción y equipamiento, préstamos a corto plazo para nuevas oportunidades de negocio o líneas de crédito para que actúen como un amortiguador en caso de pérdidas de efectivo. Una vez que una empresa establece una relación con un banco, ésta puede usar esto para tomar ventaja y adelantar las operaciones de su empresa en el entorno empresarial. Por otro lado, las empresas pueden utilizar el financiamiento de capital a su favor, ya que generalmente no requiere pagos mensuales. La mayoría de los inversores permitirán a la compañía pagar el préstamo después de un número determinado de años, permitiendo a la compañía obtener el máximo provecho de los fondos sin el estrés de los pagos por adelantado. Los dueños de negocios también pueden establecer un amplio grupo de inversionistas para asegurarse de que tengan suficiente capital para las operaciones comerciales. Finalmente, las empresas pueden utilizar los créditos comerciales para financiar recursos económicos o ciertos tipos de equipos, dependiendo de la compra. Los vendedores y los proveedores pueden ofrecer condiciones de crédito muy favorables, como la de tres a seis meses para pagar sin incurrir en cargos por mora o penalidades. Los dueños de negocios y gerentes pueden utilizar el crédito comercial de varios vendedores y proveedores para retrasar los pagos en efectivo durante la ejecución de su organización y la generación de ventas **(Grupo Sacsa, 2015)**.

### 2.2.2 Teoría de las empresas.

Coase (1937) sostiene:

En asuntos financieros existen no menos de cuatro estructuras distintivas de mercados o clases de competencia que ocurren entre las organizaciones. Un mercado competente es aquel en el que hay muchas organizaciones compitiendo. Cada uno de ellos lucha para obtener y mantener consumidores.

**Competencia perfecta:** En el mercado excepcionalmente centrado donde las organizaciones no pueden cambiar el costo al que se compra y se vende el artículo o la prestación de servicio a la que se hace referencia ya que estos son responsables del costo y la cuantía controlados por la oferta y la demanda o por el mercado. Esa es la razón por la cual las organizaciones que operan en los sectores comerciales de competencias perfectas se conocen como organizaciones receptoras de precio; en otras palabras las organizaciones que trabajan en este clase de mercados no pueden alterar los costos por separado; solo reconocen los costos que se resuelven en el mercado.

**Monopolios:** En el mercado de estructura monopolística existe una sola organización que puede cubrir todas las solicitudes del mercado como consecuencia puede otorgar cierta cantidad y naturaleza de artículos mucho menor que en la competencia perfecta pero a un costo sustancialmente más elevado. Uno de los inconvenientes en cualquier caso desde la perspectiva hipotética es que el monopolio aspira parte del confort de los compradores y origina una desorientación social. Debido a estas razones el monopolio es considerado un sistema no eficiente.

**Competencia monopolística:** Son, tal como su nombre lo señala lugares donde existen abundantes organizaciones; sin embargo cada cual posee un restringido control sobre algún segmento del mercado y una nivelación específica de tacto para mantener los costos que obedecen del nivel de distinción. En estos lugares es moderadamente simple ingresar e irse del mercado.

**Mercados oligopólicos:** Están conformados por una determinada cifra de entidades que pugnan en cantidades o costos de acuerdo con el modelo utilizado para diseccionarlas. En estos sectores comerciales puede acabarse en una lucha de precios.

Lo atrayente de estos mercados es que no poseen una teoría empresarial.

Por ello Coase (1937), ejerce un compromiso imperativo con la hipótesis financiera al enfatizar la relevancia de las asociaciones ya que con esto se omite considerar como una caja negra a la organización. Las asociaciones son como se las conoce; ya que es costoso usar el sistema de mercado. Del mismo modo Coase plantea en su hipótesis de la empresa que la retribución de factores de generación para diversas utilidades es frecuentemente controlada por el sistema de precios. Fuera de la organización los desarrollos de valor coordinan la creación a través de una progresión de intercambios que ocurren en el mercado. La organización puede completar estos intercambios de mercado dentro de su estructura. Por lo tanto el organizador visionario de negocios es la persona que coordina la generación a través de una asociación de varios niveles.

**Teoría o enfoque neoclásico:**

Esta hipótesis toma en cuenta que la empresa es un camino en medio de los sectores comerciales de los demandantes y oferentes; de modo que su actividad se ve limitada a la armonía que se logra mediante el entendimiento entre las cantidades y los costos. Para este planteamiento la organización siempre está conectada al mercado, emerge y crea con ella. La organización no tiene oportunidad de elección y trabaja en el mercado de competencia perfecta; por lo cual el inversionista se ve obligado a encontrar la composición correcta de correspondencia entre los gastos y las ganancias.

Ya que esta hipótesis no es apta para aclarar los adelantos económicos y comerciales del siglo XX, surgen nuevos enfoques o teorías:

**Teoría o enfoque administrativo:**

Esta teoría repara en la empresa como una asociación, el núcleo humano que funciona en esta es progresiva y los vínculos entre los individuos están sujetos al estándar de jerarquía. La hipótesis de asociación fue propuesta por Simons 1957 y 1960. Conforme a este creador el discernimiento humano está limitado por la impotencia del cerebro para sostener todos los puntos de vista esenciales a una elección solitaria lo que provoca una conducta reguladora como resultado del impacto de la condición externa en la objetividad humana. Para Simons la asociación logra el equilibrio y de esta manera mantiene su supervivencia y cumplirá sus fines si cada miembro sigue haciendo compromisos mientras siga aceptando las compensaciones de la asociación que son equivalentes o mejores que aquellos.

Diversas hipótesis encajan en este enfoque; como la hipótesis financiera que sugiere que; como las organizaciones requieren efectivo para completar su acción se define a la organización como un arreglo de capitales para adquirir su futura recuperación a través de la inversión. Esta hipótesis surge a inicios de 1960 cuando se crean sistemas de recreación que permiten producir prototipos de inversión que sirven para organizar y administrar dinero.

Del mismo modo la hipótesis social debe ser considerada; esta hipótesis presenta el carácter que posee la empresa como una asociación social que es útil para producir riquezas. La empresa u organización no sería de esta manera solo una fundación con objetivos simplemente financieros. Es una parte de la sociedad y en esa capacidad debe abordar diferentes partes de los puntos de vista monetarios; como el de generar y mantener el empleo.

### **Teoría o enfoque contractual:**

Esta teoría depende de algunas especulaciones de inicios del siglo XX; por ejemplo la hipótesis empresarial de Veblen en 1904 en la que presentó la idea de la transacción como "intercambio de un bien o de un servicio entre dos unidades independientes". Nuevamente Coase en 1937 sugiere la hipótesis de los costos de mercado que estudia a la organización como una asociación que disminuye los costos de intercambio en un mercado; un tipo de asociación que contrasta la opción con el marco de valor relacionado con la organización de la acción financiera. Es a inicios de los sesenta que se crean hipótesis basándose en estas ideas pasadas. Coase recibió el Premio NOBEL en el año

1991. En general los enfoques contractuales consideran que la empresa es una asociación que se erige como una opción contrastante para el mercado.

Según Bueno (s/f), este enfoque admite tres matices:

- Identificación de los impactos de la empresa en los costos del mercado produciendo puntos de interés que fomentan los intercambios en los sistemas.
- Reconocimiento del rol del empresario del negocio que no necesita ser un individuo físico; podría ser un conjunto que organice la capacidad administrativa.
- Identificación del rol de la innovación tecnológica como una variante de la actividad monetaria en la administración de la organización.

### **2.2.3 Teoría de las MYPE.**

**Según el Art. N° 2 de la Ley 28015. LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA** (Promulgada el 03 de Julio 2003), indica que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y

características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Por otro lado, el **Artículo N° 4 de la Ley 28015 (2003)**, establece que el Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

**Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.**

**Según MEP (2016)**, señala que la presente ley tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; además dicha ley trae consigo las siguientes modificaciones:

- a. Se cambian los criterios de clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de la siguiente manera:
  - **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
  - **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

**Según el Art. 11 de la Ley 30056 (2013)** el incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

- b. Las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) pueden acogerse al Nuevo RUS “Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” siempre que cumplan los requisitos establecidos por dicha norma.
- c. Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.
- d. Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y



fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.

- e. La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.
- f. La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

#### **2.2.4 Reseña Histórica de Multinegocios La Fortaleza S.A.C.**

La empresa **Multinegocios La Fortaleza S.A.C.** con RUC: 20494517338 inicio sus actividades el 17/06/2008, se encuentra ubicado en Av. Ramón Castilla N° 136 de Ayacucho-Huamanga-San Juan Bautista.

Se dedica a la venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados, con CIU: 4752 como actividad principal, transporte de carga por carretera con CIU: 4923 como actividad secundaria 1 y alquiler y arrendamiento de otros tipos de maquinaria, equipo, con CIU: 7730.

Su gerente general es el señor Mario Benigno Valdez Ochoa – DNI 29160674.

**Misión:**

Empresa comprometida en satisfacer las necesidades de los clientes con integridad, dignidad y seriedad y gestionar con eficiencia la venta de artículos de ferretería, a través de estrategias innovadoras y con personal motivado.

**Visión:**

Convertirse en la primera opción de compra por parte de los clientes y del mercado del comercio ferretero, contando con un equipo de trabajadores calificados, dinámico y adaptable a las exigencias del mercado.

**2.3 Marco Conceptual****2.3.1 Definición de Financiamiento.**

Pérez y Campillo (2011), sostienen que el financiamiento es la disposición de los recursos relacionados con el dinero para hacer una actividad económica; es decir son totales obtenidos que completan los activos poseídos; recursos monetarios que la administración pública consigue para cubrir una escasez de presupuestos. La financiación es contratada ya sea fuera o dentro del país por medio de préstamos o la expedición de títulos o algún otro registro pagadero a plazos. El financiamiento es una idea que es progresivamente crítica y generalmente ha sido examinada sin embargo surge en forma solitaria ya que se refiere a adquirir activos presupuestarios en cualquier capacidad permitiendo que el pequeño emprendedor de negocios obtenga el dinero necesario para completar las operaciones del negocio. Financiamiento o

financiación implica proporcionar los recursos esenciales para construir un negocio.

### **2.3.2 Definición de Empresa.**

La empresa es la asociación que provee de bienes y servicios a una sociedad y persigue el lucro. Desde la perspectiva económica la empresa es responsable de atender las necesidades del mercado; para alcanzar su objetivo facilita trabajo y capital y hace el uso de las materias primas e innovación tecnológica. Según su actividad pueden clasificarse en empresas comerciales, extractivas, industriales o de servicios; según su tamaño en micro, pequeña, mediana o gran empresa; según su marco jurídico en empresa individual, societaria o cooperativa; según el origen de su capital en empresa privada, pública o mixta y según su geografía en empresa local, regional, nacional o multinacional. (Definición ABC, 2007).

### **2.3.3 Definición de Micro y Pequeña Empresa.**

SUNAT (2012), establece que la Micro y Pequeña Empresa es una unidad económica que es formada por personas ya sean naturales o jurídicas; bajo cualquier tipo de asociación o administración de negocios reflexionada en la actual legislación y tiene como fin el desarrollo de actividades de extracción, transformación, producción y comercialización. En la Ley se menciona el acrónimo MYPE el cual esta atribuido a las Micro y Pequeñas Empresas que a pesar de tener sus propios tamaños y atributos tienen un tratamiento similar en la Ley a excepción de lo laboral; el cual es aplicable para microempresas.

#### **2.3.4 Definición de comercio.**

Pérez y Merino (2008) sostienen que el comercio alude al intercambio que se realiza para comprar u ofrecer un artículo; además se llama comercio al negocio tienda o farmacia y a la reunión social ambientada por los vendedores. Por otra parte se trata del acto social y financiero que incluye la compra y el intercambio de productos; quien se interese en una demostración de negocio puede adquirir el artículo para utilizarlo, venderlo o cambiarlo.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la Investigación**

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

***No Experimental:*** Es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

***Descriptivo:*** Es un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera.

***Bibliográfico:*** Porque en la investigación se realiza el recojo de información de diversos elementos documentales.

***De caso:*** Se caracteriza por ser un proceso de búsqueda e indagación; así como el análisis de un caso en específico.

## **3.2 Población y muestra**

### **3.2.1. Población.**

La población de la investigación está constituida por todas las empresas del sector comercio del Perú en el rubro de ferreterías.

### **3.2.2. Muestra.**

Para la realización de la investigación se tomó como muestra a la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADORES	DIMENSIÓN	MEDICIÓN
Financiamiento	Conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. (Gitman & Lawrence 2007)	Fuente	¿Cuál es el tipo de financiamiento de su empresa?	Redacción
		Limitación	¿Ha tenido limitaciones para la obtención de un préstamo?	
		Monto	¿Cuál fue el monto del crédito recibido?	
		Plazo	¿Cuál es el plazo de pago de sus créditos?	
		Tasa de interés	¿Cuál fue la tasa de interés anual pagada?	

---

Inversión	¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?
Beneficios	¿Mejoraron sus ventas después del financiamiento?

---

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizará la técnica de la revisión bibliográfica documental. Para el recojo de información de la empresa se utilizará la técnica de la entrevista y encuesta con el gerente de la empresa.

#### **3.4.1 Técnicas.**

**Revisión bibliográfica:** Comprende todas las actividades relacionadas con la búsqueda de información escrita sobre el presente trabajo de investigación.

**Entrevista:** Esta técnica fue utilizada para la obtención de la información mediante un dialogo a través de un encuentro formal planificado basado en una cultura de ética requerida en todo trabajo de investigación.

#### **3.4.2 Instrumentos.**

**Ficha bibliográfica:** Sirve para clasificar un libro de acuerdo con el nombre del autor de la obra.

**Cuestionario:** Permite recolectar información y datos para su clasificación, descripción y análisis en un estudio o investigación.

### **3.5 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.

### **3.6 Matriz de consistencia**

Ver Anexo 01

### **3.7 Principios éticos**

Durante el desarrollo de la investigación se ha tomado en cuenta de manera muy estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

Por otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las

variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

#### **IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

##### **4.1 Resultados**

##### **4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.**

Determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú; 2017.

**CUADRO 1**

<b>AUTOR</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Espinoza (2018)</b>	Establece que respecto a las estrategias de financiamiento el 80% de los gerentes sondeados estiman que el procedimiento de inversión aumenta la renta de la organización; asimismo, ponen la mayor parte del crédito en capital de trabajo y mejoras básicas. Con relación a las fuentes de financiamiento, solo el 20% de mypes recurre al financiamiento informal; además, el 75% utiliza financiación externa para su empresa.
<b>Razuri (2016)</b>	Establece que el 82% de las MYPE estudiadas, respaldan su acción comercial con fuentes externas, el 28% solicitó crédito dos veces en el periodo 2015, por lo que se tiende a deducir que las MYPE examinadas se encuentran en una inversión incesante, donde se muestra el financiamiento bancario en un 56%, sobresaliendo el BCP con el 26%, con su línea "SOLUCIÓN DE

---

NEGOCIOS". El 74% de las MYPE ferreteras designaron el crédito para capital de trabajo. El 58% obtuvo financiamiento a corto plazo. Asimismo, las MYPE tienen la disposición de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que el 64% de ellas no encontró problemas para cumplir con sus compromisos crediticios. El 50% de las MYPE investigadas requirieron entre S /. 20,000.00 y 50, 000.00 soles; en relación con la TEA, los entes financieros fijan las tasas que dependen del tipo, del monto, del plazo y del destino del préstamo; además cuanto mayor sea la suma, disminuirá la tasa; el 24% de las MYPE adquirió una tasa en un rango del 15% y el 18%.

---

**Flores (2017)** Establece que de las MYPE estudiadas; alrededor de 66.67% cubre su labor productiva con préstamos financieros externos, lo hizo de prestamistas de entes no bancarios, y que la totalidad (100%) del crédito concedido fue de corto plazo, y poco más de 70% ha utilizado el préstamo obtenido en el año 2015 en capital de trabajo. Estos resultados estarían indicando que muchos de los microempresarios acuden a créditos de terceros a corto plazo con tasas de intereses elevados para poder tener, mantener y sostener su capital de trabajo.

---

**Rodríguez (2018)** Establece que el 75% de las Mype sondeadas tiene financiación de terceros y el 25 % de financiación propia, el 90% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo en financieras, 10% de prestamistas personales; el 35% de las

---

---

empresas obtienen préstamos a un largo plazo y 65% a un corto plazo; el 15% de las empresas afirmaron que invirtieron en ampliación y mejoramiento del local, el 10% en activos fijos y el 50% en capital de trabajo; el 65% de la empresas pagaron tasas de interés mensual de 10% a 20% , el 30% pago una tasa de 21% a 25% y el 5% pago una tasa de 26% a 30% mensual, por haber obtenido dicho crédito.

---

**León (2017)** Establece que la empresa ferretería Santa María S.A.C. requiere de financiamiento ajeno para acrecentar su productividad al invertir los recursos en capital de trabajo y modernización de su local. Dependiendo de un crédito de largo plazo otorgado por una entidad financiera; la cual no le creó inconvenientes para acceder al préstamo.

---

**Mayta (2017)** Establece que el 58.3% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario, y el 75% del financiamiento recibido lo utilizan para comprar insumos para venta (materiales). En cuanto a la rentabilidad el 100.0% de las Mypes encuestadas mejoró su rentabilidad. Finalmente las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y mejoran su rentabilidad cubriendo así sus ingresos y egresos teniendo algunos propietarios hasta 3 ferreterías.

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales y regionales y de la presente investigación.

#### 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.

Describir las características del financiamiento de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.

**CUADRO 2**

<b>ITEM</b>	<b>RESULTADOS</b>
1. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizó para solicitar crédito en el 2017?	a) Propio b) Familiares o amigos <input checked="" type="checkbox"/> De entidades financieras
2. ¿De qué sistema financiero ha obtenido crédito?	<input checked="" type="checkbox"/> Entidades Bancarias b) Entidades no Bancarias
	<input checked="" type="checkbox"/> Banco de Crédito b) Banco Scotiabank c) Banco Continental
3. ¿De qué entidades financieras ha obtenido crédito financiero?	d) Banco Interbank e) Banco Azteca f) Mi Banco g) Cajas Municipales o Rurales h) Otros
4. ¿Ha tenido limitaciones para la obtención de un préstamo?	a) Si <input checked="" type="checkbox"/> No

5. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	<input checked="" type="checkbox"/> a) Si <input type="checkbox"/> b) No
6. ¿Cuál fue el monto del crédito recibido?	<input type="checkbox"/> a) 1,000 – 5,000 <input type="checkbox"/> b) 6,000 – 20,000 <input type="checkbox"/> c) 21,000 – 40,000 <input checked="" type="checkbox"/> d) 41,000 – Mas
7. ¿Cuál es el plazo del financiamiento que obtuvo en el año 2017?	<input type="checkbox"/> a) 6 meses <input checked="" type="checkbox"/> b) 12 meses <input type="checkbox"/> c) 24 meses <input type="checkbox"/> d) 36 meses
8. ¿Cuál fue el costo del financiamiento (la tasa de interés anual pagada)?	<input checked="" type="checkbox"/> a) 5% -14% <input checked="" type="checkbox"/> b) 15% - 20% <input type="checkbox"/> c) 21% - 30% <input type="checkbox"/> d) 31% - Mas
9. ¿En que fue invertido el crédito obtenido en el año 2017?	<input checked="" type="checkbox"/> a) Capital de trabajo <input type="checkbox"/> b) Mejoramiento de local <input type="checkbox"/> c) Activos fijos <input type="checkbox"/> d) Otros
10. ¿Mejoraron sus ventas después del financiamiento?	<input checked="" type="checkbox"/> a) Si <input type="checkbox"/> b) No

**Fuente:** Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa del caso.

### 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.

Realizar un análisis comparativo del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.

**CUADRO 3**

Elementos de comparación	Resultados del objetivo específico 1	Resultados del objetivo específico 2	Resultados
	Sistema financiero	Los autores: Mayta (2017), Razuri (2016) y León (2017); refieren que las MYPE en su mayoría obtienen financiamiento de l sistema financiero bancario.	
Entidad financiera	Los autores Razuri (2016), menciona que las MYPE en su mayoría obtienen financiamiento del Banco de Crédito del Perú, Banco Continental y Scotiabank.	La empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C. obtuvo financiamiento de la entidad bancaria BCP.	No Coinciden

Plazo de financiamiento	Los autores Razuri (2016), Flores (2017) y Rodríguez (2018) establecen que las MYPE en su mayoría obtienen financiamiento a corto plazo (12 meses).	La empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C. el financiamiento obtenido en el año 2017 fue a corto plazo (12 meses)	Coinciden
Costo del Financiamiento (Tasa de interés anual)	Razuri (2016) sostiene que las MYPE solicitaron montos entre S/. 20,000.00 a 50, 000.00 soles, respecto a las TEA las entidades bancarias aplican tasas dependiendo del tipo de crédito, del destino del crédito, del plazo del crédito, del monto del crédito, a mayor monto menor la tasa, así mismo del nivel de riesgo que tienen cada MYPE, el 24% obtuvo tasa entre 15% - 18%.	La empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C. obtiene financiamiento con una tasa de interés menor al 15.77% aproximadamente, debido a que es un cliente con buen historial crediticio.	coinciden



Inversión del crédito	<p>Los autores Mayta (2017), Chávez (2016), Rázuri (2016), Flores (2017), Rodríguez (2018) León (2017) señalan que la mayoría de las MYPE invirtieron el préstamo recibido en capital de trabajo; es decir mercaderías para la venta.</p>	<p>La empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C. el préstamo solicitado fue de 50,000 soles invirtiéndolo en capital de trabajo; es decir compra de mercaderías para la venta.</p>	Coinciden
Rentabilidad del crédito obtenido	<p>Los autores: Mayta (2017), Chavez (2016), Razuri (2016) y León (2017), refieren que la gran mayoría de las MYPE obtuvieron rentabilidad luego del financiamiento obtenido.</p>	<p>La empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C mejoró sus ventas por ende su rentabilidad luego del financiamiento obtenido.</p>	Coinciden

**Fuente:** Elaboración propia en base a los resultados equiparables de los objetivos específicos 1 y 2.

## **4.2 Análisis de Resultados**

### **4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.**

Espinoza (2018), Chavez (2016), Razuri (2016), Flores (2017), Rodríguez (2018), León (2017), mencionan que la fuente de financiamiento que las MYPE utilizan para contribuir con su crecimiento proviene de terceros; es decir de fuentes externas, las MYPE en su mayoría obtienen financiamiento de las entidades bancarias como BCP, BBVA y Scotiabank; Razuri (2016) y Mayta (2017), sostienen que las MYPE en su mayoría obtienen financiación del Banco de Crédito del Perú, Banco Continental y Scotiabank pagados en 12 meses (corto Plazo) con un interés entre 15% y 18%, invirtiendo el préstamo recibido en capital de trabajo, es decir para comprar mercaderías colocados para la venta. La rentabilidad que obtuvieron después del crédito fue positivo. Estos resultados coinciden con los autores internacionales Bustos (2013), Valecela (2013 y Colombita (2014) quienes establecen que que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. Asimismo estos resultados coinciden con lo establecido en las bases teóricas por Buyate (2011), Sarmiento (1997) y Alarcón (2011).

### **4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.**

En la entrevista realizada al gerente de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, se tuvo como resultado que la empresa obtiene un financiamiento proveniente de entidades financieras, en este caso de una entidad financiera bancaria como es el Banco de Crédito del Perú; del cual no

ha tenido ningún problema ni limitación alguna para poder acceder a los préstamos, siendo estos mayor a los 50,000 soles; pagaderos a un periodo de corto plazo (12 meses); el crédito obtenido tuvo una tasa aceptable del 15% interés anual (1.31% mensual) ; dicho crédito fue invertido en capital de trabajo, aduciendo el gerente que mejoró las ventas luego de la financiación.

#### **4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.**

Luego de la comparación correspondiente en cuanto al financiamiento otorgado a las Micro y Pequeñas Empresas y a la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, se estableció que existen algunas coincidencias. . Según los autores Espinoza (2018), Chavez (2016), Razuri (2016), Flores (2017), Rodríguez (2018) y León (2017) señalan que las MYPE encuestadas, obtienen financiamiento de terceros que son las entidades bancarias como BCP, BBVA, Scotiabank, lo contrario de la empresa caso de estudio, el gerente manifestó que solo accede al financiamiento con el BCP ya que es cliente de dicho banco y le otorgan facilidades y mejores condiciones en cuanto al costo del financiamiento, por ser un cliente con un historial crediticio positivo. De igual manera en cuanto al plazo en que se les otorga del crédito obtenido, los resultados de los autores Razuri (2016), Flores (2017) y Rodríguez (2018) y de la empresa en estudio, ambos coinciden pues el plazo solicitado fue a 12 meses (corto plazo)

Mayta (2017), Chávez (2016), Rázuri (2016), Flores (2017), Rodríguez (2018) y León (2017), mencionan que el destino del crédito fué para capital de trabajo; coincidiendo con la empresa objeto de estudio, pues los recursos obtenidos

fueron utilizados en capital de trabajo (compra de mercaderías). Del cuestionario realizado al gerente de la empresa objeto de estudio se obtuvo que al destinar correctamente los recursos pudo notar el incremento en las ventas, generando una mayor rentabilidad para su empresa; coincidiendo con Mayta (2017), Chavez (2016), Razuri (2016) y León (2017), quienes en sus respectivas investigaciones han determinado que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las empresas, impulsando su desarrollo y crecimiento.

Por otra parte; Razuri (2016) indica que la mayoría de las MYPE encuestadas obtuvieron una tasa de interés de las entidades bancarias entre 15% y 18%, coincidiendo con la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, que del financiamiento obtenido en el año 2017 el costo del financiamiento fue viable, pues por ser cliente del banco con buen historial crediticio le otorgan beneficios respecto a la tasa de interés, siendo este del 15.77%. (1.31 % mensual).

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Respecto al objetivo específico 1.**

En el Perú, según la literatura revisada los autores Espinoza (2018), Chavez (2016), Razuri (2016), Flores (2017), Rodríguez (2018), León (2017), concluyen que de las Mype encuestadas la mayoría utilizó las fuentes de financiamiento del sistema financiero bancario como el Banco de Crédito del Perú ( BCP), Banco BBVA Continental del Perú y Scotiabank, ya que contribuye con su crecimiento y desarrollo de sus empresas, puesto que los intereses que se pagan no son tan elevados y oscilan entre 15% a 18%, en algunos casos manifiestan que han pagado menos del 15%, en cambio los intereses que ofrecen las cajas municipales o las entidades no bancarias son muy elevados. Los créditos obtenidos fueron pagados a corto plazo (12 meses) y se invirtieron para capital de trabajo (compra de mercaderías para la venta); asimismo luego de las investigaciones se desprendió que el crédito obtenido les generó rentabilidad a las empresas, incrementando sus ventas.

### **5.2 Respecto al objetivo específico 2.**

Luego de haber aplicado el cuestionario al gerente general de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, se tiene como conclusión que el financiamiento obtenido en el año 2017 fue de la entidad financiera bancaria Banco de Crédito del Perú (BCP) de quien es cliente varios años, el gerente manifiesta que el crédito solicitado fue de 50,000 a una tasa de interés del 15.77% anual (1.31% mensual) pagados a corto plazo, es decir a 12 meses, a la fecha no ha tenido limitaciones en cuanto a la solicitud de un

préstamo ya que cuenta con un buen historial crediticio, dicho crédito fue invertido en capital de trabajo (compra de mercaderías), según resultados del cuestionario aplicado luego del financiamiento obtenido mejoraron las ventas en la empresa, por ende su rentabilidad.

### **5.3 Respecto al objetivo específico 3.**

De la comparación de los objetivos 1 y 2; de los aspectos referentes a las coincidencias y no coincidencias, con respecto a la fuente de financiamiento los autores establecen que las Mype encuestadas están ligadas con tres entidades del sistema financiero bancario Banco de Crédito del Perú (BCP), Banco BBVA Continental del Perú y Scotiabank, la cuál no coinciden con la empresa en estudio ya que a la fecha solo trabaja con el Banco de Crédito del Perú (BCP), el plazo de pago acordado en ambos casos fue a corto plazo y con respecto a la utilización del crédito coinciden ya que hacen buena utilización de los recursos, pues invierten en la compra de mercaderías generándoles buenos ingresos ya que mejoran las ventas y por ende su rentabilidad, todo ello resulta positivo ya que la tasa de interés que le aplican no son muy elevados están en un rango del 15 al 18% anual.

### **5.4 Conclusión General**

Según los antecedentes revisados las Micro y Pequeñas Empresas que ya tiene varios años en el mercado y la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, solicitan actualmente financiamiento de las entidades del sistema financiero bancario, como el Banco de Crédito del Perú (BCP), Banco BBVA Continental del Perú y Scotiabank, pues tienen fácil acceso a

crédito por ser clientes con buen historial crediticio, los créditos son financiados a un corto plazo ya que es utilizado positivamente los recursos obtenidos pues invierten en la compra de mercaderías; mejorando de esta manera las ventas, contribuyendo así con su crecimiento y desarrollo.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### 6.1. Referencias Bibliográficas

Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado de <http://eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Bustos, G. J. J. (2013). *Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas* (Tesis de grado). Universidad Nacional Autónoma, México.

Coase, R.H. (1937). “*The nature of the firm*”, *Económica*, 4, de noviembre. Reproducido en G.J. Stigler y K.E. Boulding, eds., “*Readings in Price Theory*”, Londres , 1953. Se toma aquí la versión castellana incluida en F. Cabrillo, ed., “*Lecturas de economía política*”, Minerva, Madrid, 1991.

Buyate, O. (2011). *Teoría del Financiamiento*. Buenos Aires: Librería Editorial.

Cómbita, S.M. (2014). *La Gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la Ciudad de Bogotá*. Universidad Nacional de Colombia. Disponible en: <http://bdigital.unal.edu.co/49025/>

Chávez, O. (2008). Disponible en: <http://puntocontable.blogspot.com/2008/08/el-financiamiento-y-las-mypes.html>

Chávez, A.R.C. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016*. (tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Tumbes.

Club planeta. (S.f.). ¿Qué es y cómo saber si es necesario?. Recuperado de: [http://www.trabajo.com.mx/que\\_es\\_y\\_como\\_saber\\_si\\_es\\_necesario.htm](http://www.trabajo.com.mx/que_es_y_como_saber_si_es_necesario.htm)



Definición abc. (2007). *definición abc*. Recuperado el 27 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php>

Espinoza, D. (2018). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tumbes, año 2017. Uladech-Católica. Tumbes-Perú. Recuperado de: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5264/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_ESPINOZA\\_MORAN\\_DEYVI\\_JOEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5264/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ESPINOZA_MORAN_DEYVI_JOEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Emprendepyme. (s.f.). *Costes financieros*. Recuperado de Emprendepyme: <https://www.emprendepyme.net/costes-financieros.html>

Flores, C. (2017). *Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro ferreterías-Chimbote, 2015*. (tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote.

Grupo Sacsa. (2015). *Ventajas de las fuentes de financiamiento*. Recuperado de Grupo Sacsa: <http://www.gruposacsa.com.mx/ventajas-de-las-fuentes-de-financiamiento/>

León, C. B. B. (2017). *Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Santa María S.A.C. de Casma*. (tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Casma.

Ley N° 30308. (12 de Marzo de 2015). *Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento*. Recuperado de Progreso microfinanzas: <http://progresomicrofinanzas.org/mipymes-facilidades-de-financiamiento/>

Malpartida, J. (20 de Junio de 2012). Opciones de créditos para micro y pequeños empresarios del sur. *La República*. Recuperado de <https://larepublica.pe/archivo/639701-opciones-de-creditos-para-micro-y-pequenos-empresarios-del-sur>

Martínez, P. (25 de Setiembre de 2013). *¿Cómo puedo calcular el coste de la financiación que me ofrecen?* Recuperado de Capitalibre: <https://capitalibre.com/2013/09/coste-financiacion-tir>

Manay G. (2011). *Las Micro pequeñas y medianas empresas y su participación en el desarrollo social y crecimiento económico en américa latina*. Recuperado de <http://www.cesla.com/pdfs/lasmipymesysuparticipacióneneldesarrollosocialycrecimientoeconómicodeaméricalatina.pdf>.

Mayta, (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito, provincia de Satipo, año 2017*. Universidad Católica Los ángeles de Chimbote. Satipo-Perú. Disponible en:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4439/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_Y\\_MYPES\\_MAYTA\\_PARDAVE\\_BETTY\\_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4439/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_Y_MYPES_MAYTA_PARDAVE_BETTY_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Mendoza (2017), *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Caso ferretería “La Solución” en el distrito de San Juan de Miraflores, 2016*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Lima-Perú.

Modiglian, & Miller, (2011) Teorema de financiamiento a corto plazo. Financiamiento a largo plazo.

Mori, R. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2015 – 2016*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tingo María-Perú. Disponible en: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2523/RENTABILIDAD\\_FINANCIAMIENTO\\_MORI\\_TELLO\\_ROSIO\\_DEL\\_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2523/RENTABILIDAD_FINANCIAMIENTO_MORI_TELLO_ROSIO_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ortega, G. (2018) *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector industria - rubro panaderías del mercado de la ciudad de Arequipa, periodo 2017*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote-Perú. Disponible en:

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4468/FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_MYPE\\_ORTEGA\\_CACERES\\_GLENY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4468/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPE_ORTEGA_CACERES_GLENY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Palomino (2014), El riesgo económico y el financiamiento de las Mypes en la Gestión Empresarial del rubro confecciones en general, del distrito de Ayacucho-2013. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote-Perú.

Pérez y Campillo, L. (2011). *Financiamiento*. Recuperado de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento>

Reinerio Z. (2013). *Las Mypes y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012*

Rodríguez, K. (30 de Octubre de 2012). *Sistema Financiero Peruano*. Recuperado de Actualidad Empresarial:

[http://aempresarial.com/servicios/revista/265\\_9\\_KLHHWEYODZXIJWLUQCGUXCBKSZOMAEPXPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/265_9_KLHHWEYODZXIJWLUQCGUXCBKSZOMAEPXPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf)

Rubio F. (2010). *Gestión de calidad y formalización de las mypes en el Perú*

Santana, Y. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería del centro comercial Nicolini (Pasajes 1-a0) distrito de cercado de Lima, Provincia y departamento de Lima, año 2015*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.

Sarmiento, R. (1997 - 2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia*. Recuperado de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>

SUNAT. (2012). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña*.

Recuperado de

[http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/normasLegales/DS\\_007\\_2008\\_TR.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/normasLegales/DS_007_2008_TR.pdf)

Razuri, J. L. J. (2016). *caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015*. (tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura.

Rodríguez, H. J. R. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Huaraz, año 2016*. (tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz.

Valecela, N.E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes*. Cuenca – Ecuador.

## 6.2 ANEXOS

### 6.2.1. Anexo 1: Matriz de Consistencia

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Metodología
Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017?.	Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú; 2017.</li> <li>2. Describir las características del financiamiento de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.</li> <li>3. Realizar un análisis comparativo del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.</li> </ol>	Financiamiento	<p><b>Diseño de la Investigación:</b> No experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso.</p> <p><b>Población:</b> Está constituida por todas las empresas del sector comercio del Perú en el rubro de ferreterías.</p> <p><b>Muestra:</b> Se tomó como muestra a la empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C., Ayacucho-Huamanga, 2017.</p>

## 6.2.2 Anexo 2: Fichas bibliográficas.

**Autor:** Rovertó Carlos Chavez Aponte

**Ficha N° 03**

**Título:** Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías distrito de tumbes, 2016

**Año:** 2016

### **Resumen**

El 80% de los gerentes sondeados estiman que el procedimiento de inversión aumenta la renta de la organización; asimismo, ponen la mayor parte del crédito en la compra de activos, mercaderías y mejoras básicas. Con relación a las fuentes de financiamiento, solo el 20% de Mypes recurre al financiamiento informal; además, el 75% utiliza financiación externa para su empresa.

**Autor:** Carola Yanet Flores Viera

**Ficha N° 01**

**Título:** Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio-rubro ferreterías - Chimbote, 2015

**Año:** 2017

### **Resumen**

Alrededor de 66.67% de las MYPE cubre su labor productiva con préstamos financieros externos, lo hizo de prestamistas de entes no bancarios, y que la totalidad (100%) del crédito concedido fue de corto plazo, y poco más de 70% ha utilizado el préstamo obtenido en el año 2015 en capital de trabajo.

**Autor:** Brandon Bruce León Chico

**Ficha N° 02**

**Título:** Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016

**Año:** 2017

### **Resumen**

La empresa ferretería Santa María S.A.C. requiere de financiamiento ajeno para acrecentar su productividad al invertir los recursos en capital de trabajo y modernización de su local. Dependiendo de un crédito de largo plazo otorgado por una entidad financiera; la cual no le creó inconvenientes para acceder al préstamo.

6.2.3 Anexo 3: Cuestionario:



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Encuestador(a):.....Fecha: ...../...../.....

- 
1. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizó para solicitar crédito en el 2017?
- a) Propio
  - b) Familiares o amigos
  - c) De entidades financieras
- 
2. ¿De qué sistema financiero ha obtenido crédito?
- a) Entidades Bancarias
  - b) Entidades no Bancarias
- 
3. ¿De qué entidades financieras ha obtenido crédito financiero?
- a) Banco de Crédito
  - b) Banco Scotiabank
  - c) Banco Continental
  - d) Banco Interbank
-



	e) Banco Azteca
	f) Mi Banco
	g) Cajas Municipales o Rurales
	h) Otros
4. ¿Ha tenido limitaciones para la obtención de un préstamo?	a) Si b) No
5. ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	a) Si b) No
6. ¿Cuál fue el monto del crédito recibido?	a) 1,000 – 5,000 b) 6,000 – 20,000 c) 21,000 – 40,000 d) 41,000 – Mas
7. ¿Cuál es el plazo del financiamiento que obtuvo en el año 2017?	a) 6 meses b) 12 meses c) 24 meses d) 36 meses
8. ¿Cuál fue el costo del financiamiento (la tasa de interés anual pagada)?	a) 5% -14% b) 15% - 20% c) 21% - 30% d) 31% - Mas
9. ¿En que fue invertido el crédito obtenido en el año 2017?	a) Capital de trabajo b) Mejoramiento de local

---

c) Activos fijos

d) Otros

---

10. ¿Mejoraron sus ventas después del a) Si

financiamiento? b) No

---

**¡Gracias por su apoyo!**