



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
DE CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE
DEL SECTOR CONSTRUCCION DEL PERU: CASO EMPRESA
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE
ROBLE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA DE LA PROVINCIA DE SULLANA
Y PROPUESTA DE MEJORA 2018**

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

AUTORA

Bach. EDIONILA MILAGROS SOCOLA AGUILAR
ORCID: 0000-0001-9729-9229

ASESOR

Mgtr. CPCC. ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS
ORCID: 0000-0002-2840-037

SULLANA – PERU

2019

TITULO DE LA TESIS

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE
DEL SECTOR CONSTRUCCION DEL PERU: CASO EMPRESA
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE
ROBLE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA DE LA PROVINCIA DE SULLANA
Y PROPUESTA DE MEJORA 2018**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Bach. Sócola Aguilar Edionila Milagros

ORCID: 0000-0001-9729-9229

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Chimbote, Perú

ASESOR

Mgtr. Jurado Rosas Adolfo Antenor

ORCID: 0000-0002-2840-037

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

Dr. CPCC Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID: 0000-0003-4687-067X

Mgtr. CPCC Antón Núnura, Mauro

ORCID: 0000-0002-3878-7596

Dr. CPCC Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID: 0000-0002-5849-9188

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Dr. CPCC Landa Machero, Víctor Manuel
ORCID: 0000-0003-4687-067X
PRESIDENTE

Dr. CPCC Ulloque Carrillo, Víctor Manuel
ORCID: 0000-0002-5849-9188
MIEMBRO

Mgr. CPCC Antón Núnura, Mauro
ORCID: 0000-0002-3878-7596
MIEMBRO

Mgr. Jurado Rosas, Adolfo Antenor
ORCID: 0000-0002-2840-0378 ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mis Ángeles Celestiales:

Por guiarme y protegerme, durante toda mi vida, haberme brindado las armas necesarias para seguir adelante, la capacidad, empeño y la oportunidad de poder estudiar, la sabiduría para entender las cosas más difíciles y por darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mis padres:

Mamita Luz y papito Máximo por haberme creado, por todo su apoyo y confianza en todo momento, por su perseverancia y constancia que siempre me han infundado, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser la persona que soy, pero más que nada, por su infinito amor y mi eterno agradecimiento.

DEDICATORIA

A mis padres Máximo y Luz, a mis bellos Hijos Renzo y Pierina, a mi querido Esposo Juan Carlos con todo mi amor y cariño para ellos que fueron mi motor y motivo, que hicieron todo en mi vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi esfuerzo.

A mis hermanitas Nelly y Amparito, a mis sobrinas Karlita y Gerita que siempre estuvieron en todos los momentos de mi vida motivándome, apoyándome y brindado todo su apoyo incondicional, mi cariño y mi amor por siempre.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Construcción del Perú y de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble E. I. R. L. y hacer una propuesta de mejora, con diseño descriptivo no experimental, bibliográfico, cuantitativa y documental; la problemática en la gran mayoría de empresas de este sector es la falta de liquidez de efectivo, se plantea lo siguiente: ¿ Las Empresas Constructoras del Perú y la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble E. I. R.L, adquieren financiamiento externo y sus características? Obteniendo los siguientes resultados: **Respecto al objetivo específico 1:** Las Empresas del sector construcción del Perú, si requieren de financiamientos externos de financieras Bancarias (Banca Múltiple) y no Bancarias (Cajas Municipales, Cajas Rurales etc.), el financiamiento se destina a gastos de inversión en capital de trabajo, compra de activos fijos, respaldo de ejecución de obras. **Respecto al objetivo específico 2:** El Lic. Jaime Salazar Ramírez, nos indica que esta Empresa es financiada por la CMAC Sullana, Banco Continental, Scotiabank, el pago de las deudas lo realizaran a corto plazo, el financiamiento le ha permitido obtener Capital de trabajo, respaldado de obras, apoyando el desarrollo de la Empresa. **Respecto al objetivo específico 3:** Se concluye que las empresas sector construcción del Perú y la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble E. I. R. L, obtienen préstamos externos de financieras Bancarias y no Bancarias, para solventar la operatividad y/o adquisición de activo fijo. **Respecto al objetivo específico 4:** Se realizó una propuesta de mejora sobre un flujo de Caja proyectado y un Plan de Financiamiento para obtener liquidez de efectivo para el apoyo en la ejecución de obras adquiridas, toda vez que son tardíos los pagos de las valorizaciones de obras y existen fechas ya programadas de termino de obra.

Palabras claves: Constructora, Financiamiento, Resultados.

ABSTRACT

The purpose of this research is to describe the main financing characteristics of the Micro and Small Businesses of the Construction Sector of Peru and of the Construcciones y Servicios General Fuerte Roble EIRL Company and to make a proposal for improvement, with a non-experimental, bibliographic descriptive design, quantitative and documentary; The problem in the vast majority of companies in this sector is the lack of cash liquidity, the following is posed: Do the Construction Companies of Peru and the Construcciones y Servicios General Fuerte Roble E. I. R.L. acquire external financing and its characteristics? Obtaining the following results: Regarding specific objective 1: Companies in the construction sector of Peru, if they require external financial financing from Banks (Multiple Banking) and non-Banking (Municipal Savings Banks, Rural Savings Banks etc.), the financing is used for investment expenses in working capital, purchase of fixed assets, support for execution of works. Regarding specific objective 2: Mr. Jaime Salazar Ramirez, indicates that this Company is financed by CMAC Sullana, Continental Bank, Scotiabank, the payment of debts will be made in the short term, the financing has allowed him to obtain Working Capital, backed by works, supporting the development of the Company. Regarding the specific objective 3: It is concluded that the construction sector companies in Peru and the Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble E. I. R. L company, obtain external loans from Bank and non-Bank financial companies, to solve the operability and / or acquisition of fixed assets. Regarding the specific objective 4: A proposal for improvement on a projected Cash flow and a Financing Plan was made to obtain cash liquidity to support the execution of acquired works, since the payments of the valuations of works are late and there are dates already scheduled for completion of work.

Keywords: Construction, Financing, Results.

CONTENIDO

TITULO DE LA TESIS	iii
EQUIPO DE TRABAJO	ii
HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE GRAFICOS	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	9
2.1. ANTECEDENTES	9
2.1.1 ANTECEDENTES A NIVEL INTERNACIONAL	9
2.1.2 ANTECEDENTES A NIVEL NACIONAL	13

2.1.3. ANTECEDENTES A NIVEL REGIONAL	16
2.2. BASE TEÓRICAS	19
2.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO:	19
2.2.2 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD	21
2.2.3. TIPOS DE FINANCIAMIENTO EXISTEN EN EL MERCADO PERUANO PARA LAS MYPES	23
2.2.4. CONCEPTOS PRINCIPALES	28
2.2.5. INFORMACION DE LA EMPRESA	46
III. HIPOTESIS	52
IV. METODOLOGÍA	53
4.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	53
4.1.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	53
4.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	53
4.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	53
4.2.1 NO EXPERIMENTAL	54
4.2.2 DESCRIPTIVO	54
4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA	54
4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	54
4.4.1. TÉCNICAS.....	54

4.4.2. INSTRUMENTOS	55
4.5. PLAN DE ANÁLISIS	55
4.6. PRINCIPIOS ETICOS	55
4.7. DEFINICIÓN OPERACIONAL DE VARIABLES	56
4.7.1. RESPECTO A L EMPRESARIO	56
4.7.2. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO	57
V. RESULTADOS:	58
5.2 RESULTADOS A LOS OBJETIVOS PLANTEADOS	68
5.2.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO 1	68
5.2.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	70
5.2.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3	71
5.2.4 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 4	73
5.3. ANALISIS DE RESULTADOS.....	79
5.3.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	79
5.3.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	79
5.3.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3	80
5.3.4. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 4	80
VI. CONCLUSIONES	81
6.1. OBJETIVO 1: Características del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas del	

sector Construcción del Perú 2018.	
6.2. OBJETIVO 2: Características del Financiamiento de la Empresa Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa individual de Responsabilidad Limitada De la Provincia de Sullana 2018.	81
6.3. OBJETIVO 3: Análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Construcción del Perú rubro y de la Empresa Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de responsabilidad Limitada 2018.	83
6.4. OBJETIVO 4: Propuesta de mejora del financiamiento de la Empresa Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad limitada de la Provincia de Sullana 2018.	84
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	86
ANEXOS	92
ANEXO 01: INSTRUMENTO DE VALIDACION	92
ANEXO 02: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	94
ANEXO 03: MATRIZ DE CONSISTENCIA	95
ANEXO 04: PRESUPUESTO	96
ANEXO 05: AUTORIZACIÓN	97
ANEXO 06: CUADRO DE OBRAS EN EJECUCION	98
ANEXO 07: FLUJO DE CAJA PROYECTADO	100
ANEXO 08: BALANCE DE SITUACION DE LA EMRESA.....	101
ANEXO 09: ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS DE LA EMPRESA.....	102

INDICE DE TABLAS viii

su crecimiento e innovación.....	59
TABLA 2: Considera que el acceso a los servicios formales de financiamiento reducen las limitaciones financieras, en particular para las MYPE	60
TABLA 3: Considera que El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado	61
TABLA 4: Tipo de instituciones financieras es la más adecuadas para solicitar un crédito	62
TABLA 5: Cuáles son los principales factores Limitantes para tener acceso al Financiamiento	62
TABLA 6: Cuáles considera, que son principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un Financiamiento.....	64
TABLA 7: Considera que uno de los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo	65
TABLA 8: Cree que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa	66
TABLA 9: La empresa donde trabaja realiza actividades de gestión financiera	66
TABLA 10: Tiene conocimiento si el lugar donde trabaja, cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento.....	67
Tabla 1: Considera que el acceso al financiamiento promueve la formación de nuevas empresas,	
Tabla 11: Flujo De Caja Proyectado 2019	68

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1: ¿Usted considera que el acceso al financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, su crecimiento e innovación?	58
GRAFICO 2: ¿Cree Usted que el acceso a los servicios formales de financiamiento reducen las limitaciones financieras, en particular para las MYPE?	59
GRAFICO 3: Usted considera que ¿El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado?	60
GRAFICO 4: ¿Qué tipo de instituciones financieras, considera usted, son las más adecuadas para solicitar un crédito?	61
GRAFICO 5: ¿Cuáles cree Usted que son los principales factores Limitantes para tener acceso al Financiamiento?	62
GRAFICO 6: ¿Cuáles considera Usted, que son principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un Financiamiento?	63
GRAFICO 7: ¿Usted considera que uno de los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo?	64
GRAFICO 8: ¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa? ...	65
GRAFICO 9: ¿La empresa donde usted trabaja realiza actividades de gestión financiera?	66
GRAFICO 10: ¿La empresa en la cual usted trabaja, tiene conocimiento si cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento?	67

I. INTRODUCCIÓN

El sector construcción es considerado como uno de los más importantes y dinámicos de la economía peruana; esto por su influencia directa en la creación de infraestructura básica como construcción de viviendas, carreteras, colegios, hospitales, puentes, labores de rehabilitación y restauración etc., lo que genera un impacto relevante y positivo en la competitividad del país, así como en la generación de empleo. Se puede indicar que la construcción tiene una estrecha relación con los demás sectores y actividades de la economía, esto porque utiliza insumos provenientes de diferentes industrias como es el cemento, agregados, madera, acero, hierro, acabados, servicios etc., a ello se suma que participa en todas las actividades de ampliación de infraestructura física que otros sectores realizan. Es por esta razón que es considerado como uno de los principales motores de la economía que tiene un país; beneficiando así de manera directa a las empresas y personas de diferentes niveles.

En el mercado mundial de la construcción se ha desarrollado en las dos últimas décadas, el desarrollo ha sido constante, en el 2015, movió 1,4 billones de dólares, de los que casi un tercio fueron facturados por empresas fuera de sus países de origen. España sigue teniendo fuerte presencia entre los contratistas internacionales, diario el país de Madrid España.

De acuerdo a lo indicado por SUNAT, en el Perú existe un gran porcentaje de crecimiento de las micro y pequeñas empresas del sector construcción lo que genera desarrollo en nuestro país, empleo y mejor calidad de vida para muchas familias.

A través de la observación y el desarrollo profesional, se ha observado cómo han evolucionado pequeñas empresas que se iniciaron con poco capital de trabajo, sin un establecimiento propio, sin una cartera de clientes a quien ofrecer sus productos o servicios, contando con poco personal de trabajo y gracias al financiamiento de una entidad bancaria o no bancaria han logrado surgir, cumpliendo con su visión de empresa. Gracias a estos financiamientos muchos microempresarios se superan, llegando a realizarse y logrando ser grandes empresarios, claro está de la mano con su perseverancia, voluntad, trabajo en equipo, responsabilidad y compromiso para salir adelante.

El Financiamiento es una de las formas más importantes y eficientes para el crecimiento, desarrollo y fortalecimiento de las Empresas del Sector Construcción en el Perú, como parte de la estrategia para el incremento de la rentabilidad en el desarrollo de sus actividades.

El problema que afrontan generalmente las empresas del rubro Construcción es la falta de liquidez, por lo que recurren al sector financiero, esta herramienta juega un papel muy importante en el desarrollo económico, puesto que le proporciona recursos a cambio del pago de intereses, por lo que se recomienda evaluar las diferentes alternativas de financiamiento que ofrece el sector financiero con la finalidad de disminuir costos de financiamiento”, asimismo, el 36.7% de empresas respondió que la demanda es limitada, el 34.8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% señaló la excesiva regulación tributaria”, según diario (Gestión del 26 de setiembre del 2016), así también presentan dificultades en obtener financiamientos en el sistema financiero, les aquejan problemas como: carencia de garantías reales, ausencia de información sistemática sobre sus negocios, altos riesgos de operar con información parcial, deficiente calificación crediticia en centrales de riesgo, mala gestión y ejecución del mismo financiamiento

hace que actualmente las empresas no pueden acceder a líneas de créditos, cartas fianza, etc. requeridas para ejecutar sus proyectos. Las entidades financieras han incrementado significativamente los costos, exigen a la vez mayores y mejores garantías que en muchos casos las vuelven inalcanzables, esto frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que, al no obtener el dinero necesario en el momento requerido para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez.

Las empresas constructoras se ven afectadas en épocas de coyuntura económica, en épocas de lluvias (niño costero, fenómeno del niño), esto hace que se paralicen las obras y los costos sean aún mayores, esto influye directamente en su actividad y en su economía, ya que muchas veces hay gastos que son asumidos por la misma empresa, sumando a esto la desconfianza por los casos de corrupción relacionados a Odebrecht y otras Empresas que se han visto implicadas en corrupción a lo ancho y largo del Perú, esto ha complicado en gran medida la situación actual de las empresas constructoras, una situación que ha aumentado la percepción de riesgo de los bancos hacia este sector, lo que afecta el dinamismo de créditos directos y así como la restricción en el otorgamiento de cartas fianza, las cuales sumaron S/ 48,336 millones a febrero de 2018, anotando una contracción de 3.94% frente diciembre de 2017 (S/ 50,319 millones), de acuerdo a lo indicado por la revista semanal Asbanc (Asociación de Bancos del Perú) semanal – 281 del 23.04.2018, asimismo indica que es necesario tomar medidas concretas que permitan reducir la incertidumbre y dinamizar nuevamente la entrega de créditos para la construcción. Lo necesario es, pues, que se permita que las empresas sigan operando, de modo que puedan saldar sus cuentas con el Estado y honrar sus deudas con sus proveedores, trabajadores, así como con el sistema financiero,

manteniendo su clave aporte al desarrollo de la infraestructura del país y al empleo de más peruanos.

La Micro y Pequeña Empresa del Sector Construcción del Perú es uno de los segmentos más importantes del mercado y tiene la necesidad que se les brinde un producto (crédito) de acuerdo a sus necesidades, que no les exijan muchos requisitos para poder brindárselos.

El problema que se encuentra mayormente identificado es la falta de liquidez, toda vez que en muchos casos el cobro de facturas es tardía y los trabajos deben ejecutarse de acuerdo a sus fechas programadas. Se hace necesario que las empresas que se dedican a este rubro puedan contar con la liquidez necesaria para poder cumplir con sus obligaciones, y cuenten con financiamiento para el logro de sus objetivos, pero muchas de estas empresas de este sector muestran deficiencias para obtener un financiamiento al no contar con una buena información financiera y económica razonable, teniendo limitaciones para acceder a determinadas financieras, determinadas líneas y determinados beneficios. ¿Existen alguna Financiera puede brindar y dar facilidades de Financiamientos a este sector de la Micro y Pequeñas Empresas?

Es por ello que el presente trabajo de investigación se basa en conocer las fuentes de financiamiento de la La Empresa Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual De Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana, que se dedica especialmente a la Construcción, venta al por mayor y menor de materiales de construcción, con más de 11 años en la actividad empresarial rubro construcción, con una muy buena reputación como Empresa, con responsabilidad y compromiso cien por ciento a sus clientes, actualmente tiene 03 fuentes de

financiamiento: Banco Continental (BBVA), Scotiabank, y Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana.

Por lo anteriormente expuesto el enunciado del problema es: ¿Características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Construcción del Perú y de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana y realizar una Propuesta de mejora 2018?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:
Determinar las características del financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Construcción del Perú y de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana y realizar una propuesta de mejora 2018

Así también hemos planteado objetivos específicos para poder lograr el objetivo general, que son los siguientes:

1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Construcción del Perú 2018.
2. Describir las características del financiamiento de la Empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”. De la Provincia de Sullana 2018.
3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Construcción del Perú rubro y de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”. 2018.

4. Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L.” de la Provincia de Sullana 2018.

Justificación de la Investigación: nos permitirá tener conocimiento de lo importante que es el sector construcción en el mercado peruano, su gran aporte a la economía, generando empleo a más peruanos, describiremos las características de las fuentes de Financiamientos otorgados a la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Construcción del Perú y de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada por parte de terceros, describiremos la constitución e inscripción de la empresa en los Registro de Personas Jurídicas de Sullana, su representante legal, inició sus actividades económicas, capital social iniciado, capital social actual, estados financieros, calificación crediticia que le ha permitido tener tasas preferenciales en el sistema bancario, solvencia económica, conoceremos sus obras ejecutadas y su gran compromiso y responsabilidad con sus clientes que es su carta de presentación.

Asimismo, a medida que se realizara esta investigación conoceremos la Organización, Visión, Misión, Políticas, etc. de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana.

La primera parte: Introducción, contiene la caracterización, el enunciado y la justificación del problema; así como la formulación del objetivo general y los objetivos específicos.

La segunda parte: Revisión de Literatura, comprende los antecedentes de la investigación, así como la descripción de las bases teóricas que sustentan el estudio juntamente con el marco conceptual; finalmente se plantea la Hipótesis y se definen las variables de la investigación.

La tercera parte: Metodología, se describe el tipo, nivel y diseño de la investigación, se define la población y muestra de las variables en el que se aplicará la Operacionalización de las mismas y se definen las técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizados para obtener la información necesaria en el estudio.

La cuarta parte: Resultados, se presentan los datos obtenidos en la investigación en forma de gráficos y cuadros estadísticos, así mismo se realiza el análisis y la discusión de los resultados obtenidos, comparándolos con el objetivo específico y objetivos generales de la investigación.

La quinta parte: Conclusiones, muestra de manera sintética los resultados a los que se arribó con el estudio la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada si cuenta con estrategias financieras las cuales si son adecuadas, que el financiamiento otorgado por las entidades Bancarias y no Bancarias, ha permitido financiar sus obras, respaldado en ejecución de obras mediante cartas fianzas, así como la adquisición de Activo fijo y se enuncian la propuesta de mejora como resultado de la investigación. Finalmente, se presenta las referencias bibliográficas utilizadas en el estudio siguiendo la Norma APA, concluyendo el informe con los anexos que sirven de complemento a la tesis. Detallado el contenido de la presente tesis se puede afirmar que el estudio realizado no abarca la magnitud y totalidad de los conocimientos existentes, pero pretende ayudar a la Empresa a evaluar de manera objetiva las principales características del financiamiento al que recurren y de la buena rentabilidad que pueden obtener mediante ella.

En síntesis, con la presente investigación se pretende que las micro y pequeñas empresas de la provincia de Sullana del sector construcción tomen conciencia de la importancia de informarse antes de asumir una responsabilidad financiera cuáles son sus ventajas y desventajas de asumir dicha responsabilidad ya que se requiere ciertos requerimientos para la obtener el financiamiento bancario.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1 ANTECEDENTES A NIVEL INTERNACIONAL

Ceja (2013), en su investigación titulada “Estrategias Financieras para una empresa de Construcción” manifestó que la falta de apoyo financiero por parte de la Banca y el Gobierno es uno de los factores principales por los cuales las empresas de construcción con características MiPymes fracasan en México. Asimismo, afirma que existe mucha desinformación por parte de las empresas constructoras con respecto a los planes de financiamiento que ofrece la banca, por lo cual tienden a recurrir a otras fuentes de financiamiento que resultan mucho más caras y que, además, no son controladas por los entes correspondientes.

Contar con una adecuada información con respecto a las fuentes de financiamiento a las que puede acceder una empresa constructora es de gran ayuda en el aspecto económico de la organización. Ya que, al recurrir a la banca, por ejemplo, podrá acceder a préstamos muchas veces especiales para el sector inmobiliario donde las tasas de interés y cobros posteriores quedarán estipuladas en un contrato que respaldará a la empresa en caso de haber algún malentendido.

Asimismo, concluye que, las empresas que cuentan con una información financiera completa evitarán pagar financiamientos muy elevados y trabajar con entidades financieras reguladas que le servirán como soporte en la operación de la constructora, así como también le ayudará a que el porcentaje de utilidades que se pierden en el Costo Financiero sea mucho menor.

Alvares (2011), En su trabajo de investigación “Análisis del arrendamiento financiero con opción a compra, como fuente de financiamiento en una empresa constructora”, Tesis para obtener el título de contador Público y Auditor, Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, la cual llega como conclusión: El arrendamiento financiero con opción a compra proporciona la ventaja de aprovechar un financiamiento adicional que ayudara a mejorar la liquidez y solvencia económica de las empresas que desean aumentar su capacidad financiera e invertir en un bien que ayude al desarrollo de sus objetivos; proporcionando un financiamiento flexible y del 100% de la inversión deseada. La administración debe analizar las ventajas y desventajas, tanto financieras como fiscales, de las fuentes de financiamiento a las que se pueda acceder en el sistema financiero guatemalteco, para las empresas que desean adquirir un bien para el desarrollo de sus proyectos, para así lograr el objetivo de obtener mejores beneficios y mayor rentabilidad de acuerdo con las necesidades de la empresa analizada. El arrendamiento financiero con Opción a Compra en Guatemala, no se encuentra regulada en forma específica en el Código de Comercio, por lo que para la elaboración del contrato se deberá de aplicar las disposiciones contenidas en el código civil; y en materia tributaria se debe de considerar el hecho generador de impuestos de acuerdo a las disposiciones de la Ley del ISR y la ley del IVA

Delgado (2011), en su estudio de investigación denominado “Incidencia Del Financiamiento Para La Pequeña Y Mediana Empresa Del Rubro Construcción de la Ciudad De Los Teques”, que tuvo como Objetivo General determinar la incidencia del financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa del rubro de construcción en la Ciudad de Los Teques, Estado Bolivariano de Miranda, el diseño de la investigación la intención del proyecto consiste en la investigación de campo, cuyo propósito es el análisis sistemático de problemas reales

para describirlos, interpretarlos y entender su naturaleza, así como las relaciones que se establecen entre éstos, los resultados y las evidencias significativas con relación al problema investigado, además de los nuevos conocimientos que es posible situar, reúnan las condiciones de fiabilidad, objetividad y validez interna, para lo cual se requiere delimitar los procedimientos de orden metodológico, a través de los cuales se intenta dar respuesta a las interrogantes objeto de investigación. Obtuvo los siguientes resultados respecto financiamiento, el 64% de la Pymes usa financiamiento para sus proyectos inmobiliarios, (adquirir activos como terrenos y maquinarias) y el otro 18% en materia prima (cemento, bloque, cabilla, piedra, arena, entre otros), Capital social de la empresa: 50% propio, 23 familiares, 15% amigos total: 88% financiamiento propio, 73% de los empresarios conocen las fuentes de financiamientos externas a mediano y largo plazo, pero sólo el 17% de ellas emplean financiación, 10% Mantiene excelentes relaciones con las entidades financiera.

Amadeo Arostegui (2013), en el proyecto de investigación Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, que tuvo como objetivo general Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresa, su metodología de investigación tuvo un diseño no experimental, ya que no existió manipulación de las variables y su entorno, con el objetivo de conocer de qué modo y por qué causa se producía una situación o acontecimiento particular. Concluyo Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de

financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Padilla Pérez & Fenton Ontañón (2012), investigación denominada Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México, que tuvo como objetivo general analizar un aspecto particular del aporte del sistema financiero en México al desarrollo económico del país: las estrategia de otorgamiento de crédito a las MIPYME por parte de la banca comercial, así como examinar factores que la incentivan o la obstaculizan, se incorporó un enfoque de oferta (se consultó a los bancos como es que prestan a las empresas) de acuerdo con la información obtenida por los autores, se utilizó un enfoque novedoso para definir qué información es útil y como recovarla, se tomó en cuenta que se trata de un número reducido de observaciones (bancos). Obtuvo los siguientes resultados: existen importantes diferencias en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYMES, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas.

En esta línea, las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: I) bancos grandes; II) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales, y III) bancos sin áreas especializadas en atención a las MIPYMES. Como el crédito a las MIPYMES es un negocio a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores

carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales, que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, formalidad y profesionalización, existen fuentes de información confiables, incluidas las sociedades de información crediticia. Se puede concluir que las profundas transformaciones que ha experimentado la banca en México en las tres décadas anteriores, y que han redundado en cambios en el modelo de negocios y en el personal a cargo de la atención a las empresas, parecen operar en contra de las relaciones estrechas entre la banca y el sector productivo y, por ende, de la oferta de crédito a las MIPYMES, se pudo concluir que los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México, son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

2.1.2 ANTECEDENTES A NIVEL NACIONAL

Apaclla Peña & Rojas Quispe (2016), en su tema de Investigación “Estrategias de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la provincia de Huancayo” tuvo como objetivo, determinar cómo las estrategias de financiamiento inciden en el incremento de la rentabilidad de las empresas constructoras de la Provincia de Huancayo. En la parte metodológica se manifiesta que el tipo de investigación es aplicada, el nivel de investigación es el descriptivo, asimismo; los métodos fueron el descriptivo, inductivo y deductivo; el diseño descriptivo correlacional. El instrumento fue el cuestionario y la técnica de investigación la

encuesta que estuvo relacionadas en la recopilación, tabulación y análisis de datos. La conclusión fue: Las estrategias de financiamiento inciden favorablemente en el incremento de la rentabilidad. Además, que el objetivo principal de las estrategias es el incremento de sus ingresos y la obtención de mayor utilidad, ya que con inversión generan mayores ingresos y por lo tanto ganancias.

Lopez Torres (2014), proyecto de investigación: El Financiamiento Y La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Constructoras De La Ciudad De Huaraz, 2013, que tuvo como objetivo general, Determinar la relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas constructoras de la Ciudad de Huaraz, 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva. Para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 personas de una población de 20 MYPE a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Se obtuvo los siguientes resultados: el 70% afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y solo el 30% negaron esta posibilidad. En cuanto a la rentabilidad, el 90% afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a la MYPE; mientras que el 10% no lo considera así. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE encuestadas afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a las mismas. El financiamiento influye significativamente en la rentabilidad, por tanto existe una relación directa entre las variables.

Peláez Aranguri (2014), en la tesis “Financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro constructoras, Huaraz 2012 – 2013”. tuvo por objetivo describir las principales incidencias del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro

constructoras, Huaraz 2012 - 2013. La investigación fue cuantitativo descriptiva. Para su realización se escogió una muestra dirigida de 30 MYPES de una población de 60 del rubro mencionado; a los que se le aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: Respecto al financiamiento, el 60% de los encuestados ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, el 50% de los encuestados considera que ha comparado las tasas de financiamiento en los dos últimos años, 60% de los encuestados manifiesta que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR.HH, el 67% de los encuestados considera el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Respecto de la rentabilidad: el 100% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha mejorado. Concluyo, El 100% de los encuestados manifiesta que financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y también 100% de los encuestados sustenta que el financiamiento mejoraría la competitividad de la empresa. El 60% de los encuestados considera recibió más financiamiento en el 2013.

Paola Rebaza (2018), en la tesis para optar el título de contador público denominada “Impacto del Financiamiento en la rentabilidad de la Construcción de viviendas multifamiliares de la empresa OT&SA promotora Inmobiliaria SAC, Trujillo 2017”, tuvo como objetivo general:
Determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo 2017, tipo de investigación cuantitativo, diseño no experimental, se analizó los estados financieros de la empresa. Concluye que existen ofertas crediticias para la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo

2017, las cuales están dadas por La Caja Piura con una tasa de interés efectiva anual del 14%, el Banco Continental con una tasa de interés efectiva anual del 12.8%, Mi Banco con una tasa de interés efectiva anual del 27.8% y el Banco de Crédito con una tasa de interés efectiva anual del 15.20%, encontró que el nivel de solvencia y rentabilidad en la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo 2017, cuenta con un nivel de liquidez del 1.85, el nivel de rendimiento sobre activos totales es de 14.27% y el nivel de rendimiento sobre capital es del 13.43%, propone un financiamiento para la mejora de la rentabilidad en la construcción de viviendas multifamiliares de la Empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria S.A.C. en el distrito de Trujillo 2017, con el Banco Continental, el cual muestra un nivel de liquidez del 1.98, su nivel de rendimiento sobre los activos totales se obtiene un índice del 13.29% y se obtiene un nivel de rendimiento sobre el capital de 19.14%

2.1.3. ANTECEDENTES A NIVEL REGIONAL

Seminario Palacios (2014), según el tema de investigación Caracterización Del Financiamiento De La Empresa Promotora Y Constructora Alegra S.A.C. De La Ciudad De Piura, que tuvo como objetivo General Determinar y Describir las principales características del Financiamiento de la empresa Promotora y Constructora Alegra de la ciudad de Piura 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva y de diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 15 preguntas. Obteniendo como principales resultados: Que la empresa Constructora Alegra de la ciudad de Piura, realiza Proyectos de inversión Inmobiliaria y financia la construcción y habilitación del proyecto mediante Financiamiento Bancario, el cual tiene un plazo de 60 meses, a una tasa de interés del 8% anual. Concluyo que la empresa Promotora y Constructora Alegra SAC es una empresa relativamente

joven en el mercado inmobiliario, pero formalizada, genera puestos de trabajo para jóvenes universitarios mejorando la economía de muchos hogares. Se autofinancia en un 10% y el 90% lo financia a través Sistema Financiero Peruano específicamente del Banco Interbank, préstamo que fue invertido en la realización de obras para su proyecto de inversión inmobiliaria, Habilitación de pistas, veredas, áreas verdes, alumbrado Público, servicio de agua y desagüe. Gracias a la buena Administración de La empresa, le ha permitido crecer y gozar de muy buen prestigio en la ciudad de Piura, y por ende ha asegurado una buena rentabilidad.

Tasaico Calderón (2017), en el tema de investigación Fuentes De Financiamiento De Las Empresas Del Sector Servicios –Rubro Constructorasen El Peru; tuvo como objetivo general: Describir las fuentes de financiamiento de las empresas del sector servicios – rubro Constructoras en el Perú y de la constructora BARRANTES Y CIA SRL Piura, 2017 La metodología empleada esta comprendida bajo un enfoque de diseño no experimental, el nivel de estudio es descriptivo, basándose en bibliográficas, documentales y de caso. obteniendo como principales resultados los siguientes: Respecto al caso: La empresa BARRANTES Y CIA SRL, cuenta con financiamiento externo que le permite mejorar e incrementar rentabilidad en un período determinado, El financiamiento obtenido es por la línea de crédito hipotecario otorgada por el banco y caja municipal, que fueron aprobadas por poseer solvencia económica, logrando incrementar su capital de trabajo. La empresa al recurrir a un préstamo financiero, incurre a costos de cada entidad bancaria o caja municipal como son los intereses, comisiones y gastos administrativos tomando las precauciones de no correr con el riesgo de que las inversiones pasen a manos de terceros en caso de que no se pueda asumir la deuda. Concluyo: Las empresas constructoras, recurren a entidades financieras para solicitarle pagares como un instrumento financiero para cubrirlas deudas como por

ejemplo el pago de planilla administrativa, tomando en cuenta que el financiamiento elegido vaya de acuerdo a las necesidades de la empresa y no la perjudique. Recurren a proveedores que los proporcionan material al crédito que son pagados a la medida que cobramos las valorizaciones de obra, lo cual genera un costo como son los intereses. En las licitaciones públicas (municipales, gobierno regional, etc.) solicitan cartas fianzas para respaldar el fiel cumplimiento del contrato, además del adelanto directo y adelanto de materiales, generando costos, entre los costos tenemos: las tasas de interés, gastos administrativos, comisiones y otros. Realizan un financiamiento externo que debe evaluar las alternativas que ofrece el sector financiero, y optar por la que ofrece la menor tasa de interés. Utilizan maquinarias y equipo propios como alquiler para el recurso económico.

Rujel Guerra (2017), en su tema de investigación “Influencia del financiamiento en la rentabilidad en las empresas constructoras en el Perú: Caso Constructora Aesmid E.I.R.L 2016” tuvo como objetivo general determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad en las empresas constructoras en el Perú y en la constructora AESMID E.I.R.L. 2016. La investigación es descriptiva y correlacional. El presente trabajo de investigación es No experimental descriptiva-bibliográfica y de caso. Utilizó para tener la información los instrumentos de encuesta y los índices financieros, que son aplicados a los estados financieros de la empresa constructora AESMID E.I.R.L. En el caso estudiado se concluye que la empresa si se encuentra registrada en la REMYPE teniendo 6 años en el rubro, contando con trabajadores en planilla. La empresa si ha solicitado un financiamiento a la CAJA SULLANA un importe de S/. 80,000.00. que fue invertido en el capital de trabajo, compra de activos fijos y en capacitación, se determinó que, el financiamiento si influye en la rentabilidad de la empresa, debido a que es de suma importancia porque permite que la

empresa cuenta con disponibilidad de efectivo para poder seguir con sus operaciones, siendo así la mejor alternativa para el desarrollo de la empresa.

2.2. BASE TEÓRICAS

2.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO:

2.2.1.1. Teoría de la Jerarquía

Escalera (2011), esta teoría establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones, consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital. En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PYMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales. Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones.

2.2.1.2. Teoría De Los Mercados Perfectos

Esta teoría resalta que el total de involucrados se encuentra debidamente informados, lo cual es subjetivo ò ideal ya que se desarrollan y persisten fallas en su funcionamiento que dificultan el acceso al financiamiento o servicio de deuda en las entidades financieras Se acepta mayoritariamente que la falla o imperfección que diluye el acceso al financiamiento es la

asimetría o inconsistencia de la información. Cazorla (2004). Esta asimetría se debe a que los entidades que aportan de recursos financieros tienen menos información sobre las características del plan de negocios a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario que acude con su solicitud de información. La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral ¿?. Cuando el riesgo percibido por la entidad financiera es alto, esta entidad tiende a exigir mayores garantías, a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los financistas son reacios a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito. Las PYMES en Perú presentan muchas limitaciones y problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos (Informalidad, bajo nivel de tecnología, etc.); de ahí que este tipo de empresas presente menores posibilidades para acceder a un crédito.

2.2.1.3. Teoría De Agencia

Habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima. En caso de conflicto, la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés. Cazorla (2004) señala que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas. En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de

separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las PYMES. La orientación de la organización financiera de las empresas de este sector es tema relevante, por eso se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual. Sin embargo, en el caso de las PYMES, la carencia de una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado.

2.2.2 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD

2.2.2.1. Teoría De La Cartera De Markowitz

López (2010), Anterior al trabajo de Markowitz, los inversores solamente prestaban atención en maximizar el nivel esperado de retornos. Si esto era lo que hacían, entonces un inversor calcularía simplemente el grado esperado de rendimientos de un conjunto de activos y luego invertiría todo su dinero en aquel activo que proporcione la mayor rentabilidad esperada. En el trabajo de selección de Inversiones, Markowitz demostró que los inversores deberían actuar de un modo totalmente diferente. Los inversores deben optar por portafolios de varios activos en vez que invertir en un solo activo. Siguiendo este consejo de mantener un portafolio de activos (Diversificación) un inversor puede reducir el nivel de riesgo al cual está exponiéndose, mientras que mantiene el nivel esperado de rentabilidad. La teoría de la cartera

de Markowitz se basa la idea que el comportamiento de un inversor se caracteriza por el grado de aversión al riesgo que tenga y el grado de maximización de utilidades que espera. Los inversores pueden encontrarse dentro de estos grupos de aversión al riesgo:



Adversos al Riesgo: Es aquel inversionista que ejecuta una inversión con el menor grado de riesgo frente a dos alternativas con el mismo nivel de retorno o utilidad esperada.



Propensos al Riesgo: Es aquel inversionista que elige la inversión con mayor grado de riesgo frente a otras alternativas con el mismo nivel de retorno o utilidad esperada.



Naturales al riesgo: Es aquel inversor que se mantiene indiferente si tiene que elegir entre alternativas con igual nivel de retorno esperado.

2.2.2.2. Teoría del crecimiento económico

Cage (2004), El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico, y positivamente correlacionadas con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva. Cuando la economía crece el empresario incorpora progresivamente nuevas técnicas de producción que implican mayor inversión y menos trabajo actual, con la finalidad de bajar sus costos para obtener mayores ganancias y poder de esa manera competir en el mercado.

2.2.2.3. Teoría De La Utilidad

La idea de aversión al riesgo está basada sobre la Teoría de la Utilidad, la misma se refiere a un conjunto de alternativas entre las que se define una relación de indiferencia y una relación de preferencia para un individuo que debe tomar una decisión. Mide el grado de satisfacción de un agente económico de acuerdo a distintos niveles de riesgo.

2.2.3. TIPOS DE FINANCIAMIENTO EXISTEN EN EL MERCADO PERUANO PARA LAS MYPES

Las Micro y Pequeñas Empresas, a través de los años, han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos; y hoy en día, constituyen uno de los motores principales de la actividad económica, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo económico en nuestro país Así el Artículo N° 4 del Texto Único Ordenado (TUO) de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, Decreto Supremo N° 007-2008-TR, define a las MYPES como unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Este dispositivo, señala a la vez las siguientes características: Microempresa: Constituida de uno a diez trabajadores y sus ventas anuales no deben pasar las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), equivalentes a S/.630,000. Pequeña Empresa: Compuesta de uno hasta cien trabajadores y las ventas anuales deben ser como máximo de 1700 UIT(S/.7'140,000) Además, se indica en el mismo artículo, que el incremento en el monto máximo de ventas anuales para la pequeña empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas cada dos años y no será menor a la variación porcentual del

Producto Bruto Interno nominal durante el referido periodo. Medidas para el Acceso al Financiamiento de las MYPE, el 01 de Octubre 2008 se publicó del D.S. No. 008-2008-TR, consignando el Reglamento del TUO de la LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE (LEY MYPE) se desarrollan aquí las normas que se refieren al financiamiento de la Ley de MYPES, cuyo objetivo primordial es facilitar acceder a recursos financieros Las más importantes se describen a continuación:

- De este Reglamento, en el Artículo 21 hace hincapié que el Estado Peruano, a través de Banco Agrario, Banco de la Nación y Cofide, serán suscritos convenios o acuerdos con elementos del mercado financiero y de capitales para poder orientar los recursos que se obtengan hacia las diversas MYPES. De igual manera el Banco de la Nación podrá realizar Cooperación con instituciones mediante firma de convenios con instituciones financieras no supervisadas directamente por la SBS y asociaciones no financieras de apoyo a las MYPES, cuyo efecto principal es disminuir costos compartiendo local o servicio de ventanilla en sus locales institucionales.
- El Artículo N° 22 del Reglamento manifiesta que el Estado impulsará acceso a crédito para la MYPES, principalmente en aquellas organizaciones de apoyo microfinanciero; siempre y cuando la SBS le defina los parámetros en las que no son supervisadas logren incorporarse empresarialmente al sistema de finanzas.

- Este Reglamento manifiesta con su Artículo N° 23 que a COFIDE se le asigna la función de crear registros, autenticar, seguimiento y supervisión de actividades propias de las empresas de promoción, asesoría e inversiones de MYPES, las cuales no son reguladas por SBS o por CONASEV para mejorar su operación, diseño e implementación metodológica para desarrollar productos financiero y mejor tecnología de intermediación de MYPES; apropiar y aplicar reglamentos legales y administrativos para fortalecimiento de estas organizaciones. Revisaremos inicialmente las variadas fuentes de recursos financieros canalizados por COFIDE

2.2.3.1. Las Micro finanzas en el Perú se desarrollan sobre la base de cuatro pilares

- a. Según The Economist Intelligence Unit (2013): Entorno regulatorio adecuado. El ente regulador principal de las micro finanzas en el Perú es la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), entidad que ha implementado una serie de normas con la finalidad de crear un mercado imparcial y competitivo. Se espera que la SBS continúe monitoreando y brindando los lineamientos adecuados para el desarrollo micro financiero. Actualmente vigila los préstamos en mora y ha mostrado preocupación por la calidad de los activos.
- b. Un mercado competitivo e innovador. Se han puesto en práctica diversas estrategias tecnológicas y crediticias para la captación y la provisión de servicios colaterales, sea de manera directa o con la intervención de terceros (micro seguros, remesas, medios electrónicos y de telefonía móvil, mejora de vivienda, uso de energía renovable, entre

otros). Dicha competencia ha generado la disminución de las tasas de interés, lo que crea presión sobre la rentabilidad.

- c. Altos niveles de transparencia. Esto se refiere a las tasas de interés efectivas, los estados financieros e incluso los mecanismos de resolución de conflictos entre clientes. Se espera que la SBS continúe con el seguimiento a toda esta información y la dé a conocer al público a través de Internet y de la prensa escrita.
- d. Avance en medidas de protección para los clientes. Se ha ido más allá de la implementación de las mejores prácticas y se ha puesto empeño en la educación de los clientes con el fin de que estos comprendan los conceptos financieros y, a su vez, conozcan sus derechos.

Se espera que la SBS y el Ministerio de Educación elaboren planes de estudio para enseñar estas habilidades en las escuelas, lo que las convertiría en entidades pioneras en este ámbito. Por otro lado, se tienen las dificultades iniciales de acceso a crédito, especialmente para los más pobres, así como para el gran espíritu emprendedor de gran parte de la población que contribuye a una alta demanda de servicios micro financieros, algo que ha significado un gran beneficio para el desarrollo potencial de las micro finanzas en el Perú.

2.2.3.2. Marco legal en el que se desarrollan las instituciones de micro finanzas

La regulación y supervisión de las instituciones de micro finanzas se rige por la Ley 26702, «Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros» con sus modificaciones. Su objetivo principal «es propender al funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y

confiables, que contribuyan al desarrollo nacional». Entre los principales temas que aborda la ley figuran:

- ✓ Libertad para fijar intereses, comisiones y tarifas.
- ✓ Capital mínimo requerido. Para el caso de las instituciones dedicadas a micro finanzas, es de S/. 678,000.
- ✓ Requisitos específicos para el ingreso de nuevas instituciones financieras.
- ✓ Medidas para la protección adecuada del ahorrista.
- ✓ Encaje legal.
- ✓ Requerimientos de patrimonio efectivo.
- ✓ Publicación de tasas de interés efectivas y de los estados financieros de las IMF en los medios de prensa y sus respectivas páginas de Internet, así como también de los mecanismos de resolución de conflictos entre clientes.

Adicionalmente, se tiene la Resolución N.º SBS 11356-2008, que regula:

- ✓ El régimen general de provisiones pro cíclicas.
- ✓ La evaluación y la clasificación del deudor.
- ✓ La exigencia de provisiones.

2.2.4. CONCEPTOS PRINCIPALES

2.2.4.1. La Estrategia

2.2.4.1.1. Concepto

Lainfiesta J. (2013), Apuntes sobre la teoría de la estrategia. Se puede definir a la estrategia como ciencia y arte de concebir, utilizar y conducir medios (recursos naturales, espirituales y humanos) en un tiempo y en un espacio determinado para alcanzar y/o mantener los objetivos.

2.2.4.1.2. Finalidad de la Estrategia

Ruiz A. (2008) Estrategia y Táctica, la finalidad de la estrategia es alcanzar y/o mantener los objetivos fijados por la política, utilizando lo mejor posible los medios que se disponen. Una estrategia es catalogada de buena si se consigue con ella alcanzar los objetivos previstos por la política y si en ella ha habido economía de esfuerzos. Los objetivos pueden ser ofensivos, defensivos o simplemente de mantener el status. El alcanzar o mantener los objetivos, implica doblegar la voluntad del adversario, esto es una decisión. La decisión es pues la consecución de los objetivos a costa de la voluntad del adversario y de los factores exógenos y endógenos que intervienen en dicha decisión.

2.2.4.1.3. Medios de la Estrategia:

Musachi M. citado en el Modulo I escenarios futuros y estrategia empresarial (2003), Se entiende por medios, toda la gama de recursos materiales, espirituales y humanos, con que se cuenta para poner en ejecución una decisión. El poder de un sujeto estratégico está en función de los medios de los cuales dispone para conseguir sus objetivos. La elección de los medios, en términos de cantidad, calidad y direccionalidad, está condicionada a la situación vivida y al objetivo que se espera alcanzar. Se tiene que considerar aquello que se denomina la esencia de la estrategia: la vulnerabilidad del adversario y nuestro poder; esto se expresa en las acciones propias dirigidas sobre las vulnerabilidades del adversario, empleando los medios adecuados a estas vulnerabilidades, de acuerdo a las posibilidades y limitaciones, previendo las reacciones adversas para preparar las acciones de réplica. Justamente la estrategia se convierte en arte, en el momento

en que el individuo utilizando tan poderoso instrumento aplica con eficacia los medios disponibles para conseguir un objetivo.

2.2.4.1.4. Los Modelos Estratégicos:

Musachi M. citado en el Modulo I escenarios futuros y estrategia empresarial (2003), Como se ha visto en las líneas anteriores medios, espacio, tiempo, objetivo, libertad de acción, vulnerabilidad del adversario son los ejes de la estrategia; pues bien, en base a estos elementos constitutivos, es que se han desarrollado cinco (5) modelos estratégicos como una síntesis de comprensión de las diferentes alternativas como guía que se pueden utilizar en una situación concreta.

2.2.4.1.5. Amenaza directa:

Cuando los medios son muy potentes, el objetivo es modesto y se goza de libertad de acción, la sola amenaza de esos medios puede llevar al adversario a aceptar las condiciones que se le quiere imponer, y a renunciar a sus pretensiones de modificar la situación existente.

Acciones sucesivas: Cuando los medios son escasos, el objetivo importante y la libertad de acción reducida, se buscará la decisión mediante una serie de acciones sucesivas, combinando, si fuera preciso, la amenaza directa y la presión indirecta con acciones de fuerza limitada. Lucha Total Prolongada: Si la libertad de acción es grande y escasa los medios disponibles, además de medios rústicos y la técnica de guerrilla utilizada, obligará al adversario a un esfuerzo mucho más considerable que no podrá sostener indefinidamente. Lucha Frontal: Cuando los medios son potentes, el objetivo es importante y la libertad de

acción reducida, se buscará la decisión mediante un conflicto violento y si es posible de corta duración.

2.2.4.1.6. Estado del Arte

Según Prahalad y Hamel (2011), Estrategias de Financiamiento son aquellas relacionadas al capital de trabajo o financiamiento, desde la perspectiva de la micro y mediana empresa, la solidez financiera de sus negocios permite un desarrollo orientado a la rentabilidad mediante proporcionar una fuerte gestión estratégica de los recursos en función a financiamientos, inversiones, cuentas por cobrar, flujo de capital, entre otros. Se consideran tres estrategias básicas las siguientes:

a. La estrategia dinámica. Requiere que la Empresa financie sus necesidades estacionales con fondos a corto plazo, y sus necesidades permanentes con fondos a largo plazo. La solicitud de préstamos a corto plazo se adapta al requerimiento real de fondos. Esto significa que la estrategia dinámica comprende un proceso de adecuación de los vencimientos de la deuda a la duración de cada una de las necesidades financieras de la Empresa.

b. La estrategia conservadora. La estrategia conservadora de Financiamiento consistiría en financiar todos los fondos proyectados con fondos a largo plazo y el uso de un financiamiento a corto plazo en caso de una emergencia o un desembolso inesperado. Para algunos podría ser difícil imaginar la forma en que una estrategia así podría ser utilizada, ya que el uso de financiamiento a corto plazo, como cuentas por cobrar y pasivos acumulados, es prácticamente inevitable. Por ello en esta estrategia se tomaran en cuenta los financiamientos espontáneos a corto plazo que representan las cuentas por pagar y las acumulaciones.

c. Diferencia entre Estrategia Conservadora y Estrategia Dinámica. A diferencia de la Estrategia dinámica, la conservadora requiere que la Empresa pague intereses sobre fondos no requeridos. Por lo tanto el costo más bajo de la estrategia dinámica hace que resulte está más redituable que la conservadora; aquella sin embargo implica un riesgo mucho mayor. La mayoría de las Empresas consideran conveniente una relación alternativa entre los extremos que representan ambas estrategias.

d. Consideración Alternativa entre las Dos estrategias. La mayor parte de las organizaciones de negocios se vales de una estrategia alternativa que se halla en un punto intermedio entre la estrategia dinámica de altas utilidades y alto riesgo y la conservadora de bajas utilidades y bajo riesgo.

e. La Estrategia Empresarial. Este es uno de los campos de mayor estudio e interés tanto para los académicos como para el ámbito de los negocios. Su importancia estriba en que establece la correlación directa con los resultados empresariales. Esta estrategia se le denomina

a veces estrategia empresarial, incluso llamada también gestión estratégica de empresas, es la búsqueda intencional de un plan de acción que potencie la ventaja competitiva de una empresa y la acreciente, para que se logre crecer y expandir su mercado atenuando la competencia. Esta estrategia consiste en coordinar aspectos positivos (potencialidades) de las empresas en forma coordinada y complementaria del total de sus componentes para lograr objetivos específicos y posibles. El análisis estratégico se estima que emite relaciones sistemáticas entre las opciones o decisiones que ejecuta la alta dirección y los beneficios económico-financieros que alcanza la empresa.

En las corporaciones o empresas administradas corporativamente, la Junta Directiva es la encargada de diseñar sus estrategias con sus órganos de apoyo o asesoramiento de entidades

externas conjuntamente con su CEO (Chief Executive Officer) o Gerente General. Este CEO o Gerente General es el responsable de ejecutar y aplicar la estrategia empresarial con todos sus órganos de gestión y apoyo ejecutivo, llámese administración general, ventas al mayoreo, marketing y publicidad, contabilidad, operaciones, etc. Con igual importancia hará participar a la parte operativa, como por ejemplo: atención post venta, ventas al menudeo, centros de atención, manufactura, etc. En este punto es vital recalcar que la razón de tomar decisiones con el enfoque estratégico es el compromiso de gestionar, asignar y aplicar recursos valiosos de la empresa en el largo plazo. En otras palabras, la adquisición y el despliegue de nuevos recursos es en lo que se fundamenta la estrategia empresarial. Por su puesto esto se condiciona a varios factores de contexto que no variarían en el corto plazo. En el aspecto interno esta estrategia se somete a la disponibilidad de los recursos con que cuente así como al nivel de fortaleza de su organización. De igual importancia y posibilidades es el entorno en el que se desarrolla la empresa ya que se condiciona obligatoriamente a él. Este entorno impone las características y condiciones del sector donde realiza sus actividades y operaciones la organización, muchos de estos factores externos exigen y restringen el comportamiento que debe tener la empresa. Existen fundamentos y experiencias difundidas en los medios de comunicación y académicos que declaran que esto es lo que debe generar una organización empresarial para cristalizar sus objetivos y permanecer vigente en el tiempo.

La estrategia empresarial, aunque no esté formalmente definida, existe y es practicada por gran número de empresas, esto es palpable cuando se muchas de ellas eligieron este rumbo de forma intuitiva, algunos expresan que esta estrategia ha surgido al desarrollar las partes metodológicas de la planificación de la empresa.

2.2.4.1.7. Niveles de estrategia

Toda estrategia empresarial debe constar, al menos, de cuatro elementos. En primer lugar, debe incluir una serie de objetivos a largo plazo, lo que podemos establecer como la misión de la empresa, es decir sus propósitos. La misión de empresa puede adoptar formas muy diversas, pero en el fondo subyacen las intenciones que definen la orientación estratégica general de la empresa: “dominar el mercado”, “ser líder tecnológico”, “ofrecer los mejores precios” y “ofrecer el producto de mayor calidad”. En segundo lugar, debe establecer el ámbito de actuación de la empresa, es decir, los productos que piensa ofrecer, los mercados que desea abordar y las áreas de actividad en las que desea tomar parte. Este tipo de decisiones corresponde al ámbito de la estrategia corporativa. En tercer lugar, la estrategia debe especificar la forma en que la empresa piensa alcanzar una posición ventajosa en cada negocio o mercado en el que opere. Más concretamente, la empresa debe determinar su estrategia competitiva o estrategia de negocio, es decir, la forma en que piensa afrontar la competencia en cada uno de los negocios en los que está presente. Por último, la empresa debe desarrollar estrategias funcionales coherentes con su estrategia global. Estas estrategias se establecen dentro de cada área funcional de la empresa. De este modo se distinguen los tres niveles jerárquicos de la estrategia empresarial:

a. Estrategia corporativa:

Consiste en la toma de decisiones de largo alcance sobre el ámbito de actuación de la empresa. Estas decisiones se configuran en torno a las tres dimensiones siguientes: vertical, horizontal y geográfica. La dimensión vertical comprende las fases productivas sucesivas que deben llevarse a cabo para obtener el producto final que compra el consumidor. Las decisiones estratégicas en esta dimensión deben determinar cuáles de esas fases son llevadas a cabo por la empresa y cuáles no. La dimensión horizontal se refiere al número de negocios distintos en los que está presente la

empresa. La empresa diversifica su ámbito horizontal de actividad a medida que entra en nuevos negocios. La dimensión geográfica hace referencia a la presencia espacial de las actividades de la empresa, pudiendo ser local, regional, nacional, internacional y global. A estas tres dimensiones puede añadirse una cuarta dimensión, relativa al establecimiento de acuerdos de cooperación con otras empresas para desarrollar proyectos conjuntos.

- ✓ Dimensión vertical.- Integración vertical: agrupación dentro de la misma empresa de varios procesos productivos consecutivos, aunque tecnológicamente separables, necesarios para la producción de un bien o servicio. La producción de cualquier bien o servicio requiere la realización de un conjunto de actividades sucesivas que comienzan con la obtención de las materias primas y finaliza con la distribución de los bienes terminados. Ventajas: mejor calidad, puntualidad, aprovechamiento de equipo, espacio, competencias personales y con alto volumen de especialización y eficiencia.
- ✓ Integración vertical hacia atrás. - aquí las empresas se cuestionan si deberían promover ellas mismas la gestión de fuentes propias de materiales primarios para ser más eficientes en el funcionamiento de la cadena vertical previa a la actividad principal de la empresa. A esta fase se le llama también “aguas arriba”.
- ✓ Integración vertical hacia delante. - Aquí las empresas se plantean lograr mayores beneficios con sus propias redes o puntos de distribución luego de actividades posteriores del rubro principal de la empresa, a esta fase también se le denomina “aguas abajo”.
- ✓ Dimensión horizontal. - Esto se refiere a la Diversificación, es decir, el abanico de negocios o cartera de una empresa. Algunos mencionan una paleta de rubros. Se visualiza

con la diversidad de sus productos o servicios en cada rubro. Esto promueve ventajas: claridad de objetivos, imagen objetiva única, mejor conocimiento de su operatividad, gestión más sencilla y asertiva. Lo desventajoso es el mayor riesgo en la actividad empresarial ante variaciones del entorno, hay poca capacidad de adaptación y menos rangos de flexibilidad. Se determina dos clases de diversificación:

- (i) **Diversificación Relacionada:** Entre negocios o empresas se manifiesta algún tipo de relación.
- (ii) **Diversificación No Relacionada:** Entre los negocios no se manifiesta relación alguna

a. Dimensión geográfica: también denominada Internacionalización: se caracteriza por brindar bienes y/o servicios a nuevos mercados, promoviendo e impulsando ofertas o campañas, atractivas, integrales y rentables. La internacionalización empresarial por medio de procesos promueve el desarrollo de todos los países involucrados, ya que cada uno aporta determinados recursos al proceso. En resumidas palabras: es buscar clientes y consumidores para los productos y servicios de la empresa en el exterior

b. Estrategia competitiva: que consiste en determinar cómo crear y fortalecer la competitividad de nuestro negocio en el largo plazo. Esto depende también de nuestros resultados las condiciones estructurales o macro de la industria, especialmente depende de nuestra habilidad o especialidad en dar valor al producto o servicio.

La competencia el mercado es muy dinámica y activa; se observa en el abanico o “paleta” de ofertas ofrecidas por los diversos competidores para atraer a los clientes. Cada bien o servicio ofrecido lleva un “plus” (excedente). El cliente busca lograr aquel bien o servicio que le proporcione el mayor excedente. En la estrategia competitiva es decisiva y vital la creación de valor en nuestros productos

y/o servicios. Tener ventajas competitivas permite crear y adicionar más valor a lo nuestro que a lo de los competidores. La empresa es capaz de brindar al cliente un excedente adicional equivalente o superior al de la competencia cuando creamos otorgamos más valor en nuestros productos., y simultáneamente obtiene un mayor beneficio. Con la creación de valor el coste y el beneficio son percibidos por el cliente como las variables relacionadas a ello. Estas dos variables determinan las formas en que se puede crear valor empresarialmente y lograr ventajas competitivas: reducir costos o incrementar el beneficio percibido por el cliente.

c. Estrategia de liderazgo en costos: Esto se logra cuando la organización es capaz de brindar a sus clientes un excedente similar o comparativo a su competencia, pero a costos inferiores. La organización empresarial que permanentemente logra ventaja en costos ofrece un producto con un beneficio percibido inferior al de sus rivales, por lo tanto, ofrece a un precio más bajo un producto o servicio muy similar al de la competencia.

d. Estrategia funcional: Para maximizar la productividad se enfoca en el cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades de forma más eficiente dentro de cada área funcional de cada unidad estratégica del negocio, Una empresa o negocio necesita tantas estrategias funcionales como número de actividades principales desarrolle. Obligatoriamente una estrategia funcional para cada actividad de negocios importante y para cada unidad organizacional. La llamada estrategia funcional, le suma detalles adecuados al plan de acción general. Necesita una posición reforzada de sus reforzar las competencias o fortalezas específicas y las habilidades competitivas aplicadas calculadamente para mejorar su posición de mercado. La estrategia funcional al igual que la estrategia competitiva debe sumarse a la estrategia general de la organización, al igual que el enfoque de competencia. Por lo general se delega a los líderes o jefes de los respectivos órganos operativos y a los administradores de

las actividades la responsabilidad principal de plantear estrategias para cada una de sus fases o procesos y funciones de negocios. Las áreas más características en toda empresa son: producción, comercialización, servicio post venta, financiamiento, recursos humanos, comunicaciones, tecnología y compras. Existen muchas herramientas para la toma de decisiones, pero la, la técnica FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) constituye un arma muy valiosa ya probada que nos permite ejecutar estrategias adecuadas en las decisiones adoptadas por el CEO, gerente o jefe administrativo y enfrentar a la competencia.

e. Estrategia de concentración: Los productos y/o servicios de la empresa son concentrados en un “nicho” o segmento del mercado, de esta manera se logra acceder a un nivel de volumen de ventas continuado y creciente.. El objetivo que hace funcionar esto es complacer satisfactoriamente las expectativas del segmento, mejor que la competencia enfocada y dirigida a todo el mercado. Con esta estrategia se obtiene una alta presencia y participación en el segmento intervenido pero bajo a nivel del total del mercado.

f. Estrategia de diferenciación: Se presenta cuando una empresa crea más valor que los rivales ofreciendo productos y/o servicios de mayor beneficio percibido, aplicando un costo superior. Normalmente, estas empresas con ventajas en diferenciación ofrecen sus productos y/o sus servicios a precios superiores al de la competencia más cercana, pero con característica que la diferencian y resaltan por las que el cliente está más que dispuesto a cancelar ese mayor precio.

2.2.4.1.8. Finanzas

Ochoa G. (2001), define a las Finanzas como: La rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la

administración de los mismos. Un activo real es un Activo Tangible, Como una maquina un Terreno o un Edificio. Los Activos reales son utilizados para generar recursos y, por lo mismo, producen cambios en la situación financiera de la compañía que les posee. Según este estudio de las finanzas podemos decir que está muy vinculado con otras disciplinas. Como rama de la Economía, toma de esta los principio relativas a la asignación de recursos, pero se enfoca especialmente en los recursos financieros y se basa en la utilización de la información financiera que es producto de la contabilidad y en indicadores macroeconómicos como tasas de interés, tasa de Inflación Crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), etcétera y también utiliza herramientas de la estadística y las matemáticas. Simón Andrade define a las finanzas “como el área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros”. El autor Alfonso Ortega Castro define a las Finanzas como: La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad.

2.2.4.2. DEFINICIÓN DE FINANCIAMIENTO

2.2.4.2.1. Finanzas

Albornoz J. (2011) En su estudio denominado La Función Financiera, donde manifiesta que las Finanzas estudia el flujo del dinero entre individuos, empresas o Estados. Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, individuo o del Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue

el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero. También suele definirse como el arte y la ciencia de administrar dinero. Las Finanzas es la parte más importante del sistema financiero es decir es la base en que giran las empresas y el mundo empresarial en general. Ya que se encarga de ver y analizar cómo se emplean las empresas los recursos económicos financieros.

2.2.4.2.2. Financiamiento

Hernández G. (2006) Diccionario de Economía primera edición. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Consiste en la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento o ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos, es decir, tal como lo refiere Brealey (2007) se trata de adquirir el dinero que la empresa necesita para acometer inversiones y realizar sus operaciones. Tales fondos se pueden conseguir a través de recursos propios, que incluyen la autofinanciación con fondos que han sido generados en el transcurso de la operación de la empresa, y las aportaciones de los socios (emisión de acciones), o a través de la financiación ajena, captación de recursos externos, conseguidos de la generación de una obligación (deuda) que deberá cancelarse en un determinado plazo, el cual puede ser corto, mediano o largo plazo.

2.2.4.2.3. La función de financiamiento consiste en

Buscar fuentes de financiamiento para la empresa, fuentes tales como préstamos, créditos, emisión de títulos valores, de acciones, etc. Evaluar dichas fuentes de financiamiento, por ejemplo, en el caso de adquirir un préstamo o un crédito, evaluar cuál nos brinda mejores facilidades de pago, cuál tiene un menor costo (menor tasa de interés). Y, a la vez, evaluar nuestra capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda. Seleccionar la más conveniente para nuestro negocio. La búsqueda de financiamiento se da cuando: Existe una falta de liquidez para hacer frente a las operaciones diarias del negocio. Y Cuando se quiere hacer crecer el negocio, por ejemplo, adquirir nueva maquinaria, lanzar un nuevo producto, ampliar el local, etc., y no contamos con capital propio suficiente para hacer frente a la inversión.

2.2.4.2.4. Las estrategias financieras

Vera M. (2009), Guía para el estudio de la asignatura de Estrategias Financieras Empresariales, en la cual mencionan que en el área de las finanzas, la formulación del conjunto apropiado de estrategias resulta fundamental para cualquier negocio, cualquiera sea su naturaleza, ya que toda actividad requiere la presencia de recursos financieros para su funcionamiento. Siguiendo el orden de ideas ya desarrollado, puede definirse brevemente a la estrategia financiera como parte del proceso de planificación y gestión estratégica de una organización, que se relaciona directamente con la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y con su asignación en alternativas de inversión que contribuyan al logro de los objetivos esbozados en el plan, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo. La gestión de esos recursos dependerá, en primer término de los objetivos generales perseguidos por la organización; pero si se trata de negocios lucrativos estos objetivos generalmente son compatibles con la maximización del valor

invertido por los accionistas, y en general con la optimización de los intereses de todos los actores involucrados en la empresa (stakeholders: accionistas, clientes, proveedores, comunidad, gobierno), objetivo que en el largo plazo debe conducir a esa maximización del valor, y que frecuentemente se convierte en el propósito no solo del gerente financiero sino también del gerente general.

a. Guía para el estudio de la asignatura de Estrategias Financieras Empresariales

Vera M. (2009), donde manifiesta que las estrategias financieras son planes funcionales hacia el futuro que apoyan las estrategias de la empresa para buscar una autonomía que signifique ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros, no importa el cómo estén distribuidos, pues lo importante es que la empresa logre su cometido. Entre las estrategias a seguir por la microempresa figuran : buscar una autonomía que signifique ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros se refiere ; ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinarias, equipos, terreno, pagar nómina, gastos de administración y tener capacidad de pago a los proveedores a corto plazo, por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener liquidez que le ayude a cubrir los pasivos demandados y les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento.

b. Estrategia conservadora de financiamiento:

Gitman L. (1999) Consiste en financiar todas las necesidades de fondos proyectados con fondos a largo plazo y el uso de un financiamiento a corto plazo para alguna emergencia o un desembolso inesperado. Es difícil imaginar cómo se establecería en la realidad esta estrategia, ya que el uso de

financiamiento a corto plazo, como las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, son virtualmente inevitables. (Citado por González L. 2008: p 41)

Como acceder a un financiamiento. Estos son los pasos que debes seguir para que Identifica tu necesidad de financiamiento (ya sea para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.). Cuando lo sepas, encontrar el producto más adecuado para tu negocio será mucho más fácil. En el menú de Productos Financieros te brindamos una relación de instituciones financieras especializadas en brindar créditos para la micro y pequeña empresa (estas son: Bancos, Financieras, Caja Municipal de Ahorro y Crédito, Caja Rural de Ahorro y Crédito, Edpyme, etc.), así como los respectivos productos que ofrecen. Haciendo clic sobre el producto de tu interés, ingresarás a la página web de la institución de tu preferencia, en donde encontrarás las condiciones, características y requisitos de cada uno de ellos. Obtenida esta información, podrás conocer el monto de tu cuota a pagar (si elegiste pagos mensuales, trimestrales, semestrales, etc.) y la Tasa de Costo Efectiva Anual del crédito, que indica cuál es el costo real de la deuda puedas acceder a tu financiamiento.

2.2.4.3. ACTIVO FIJO

Activo Fijo: Son recursos a favor de la entidad, representados por todos aquellos bienes y derechos adquiridos con el propósito de utilizarlos, para la realización de sus operaciones; es decir se mantienen en la empresa con el propósito de ser usados y no como objeto de su comercialización, estos activos tienen cierta permanencia en la empresa y solo se enajenan cuando dejan de ser útiles. Los grupos de activo fijo, al integrarse en los estados financieros se clasifican de la siguiente manera:

a. Inversiones no sujetas a depreciación: en virtud de que no sufren un demerito o desgaste, por ejemplo los terrenos que por el contrario, obtienen plusvalía.

b. Inversiones sujetas a depreciación: tales como muebles, inmuebles maquinaria y equipo, herramientas pesadas, vehículos.

La NIC N° 16 regula la forma como debe ser valorizado el Activo Fijo o Inmovilizado de la empresa. Los énfasis especiales que contiene la Norma Internacional de Contabilidad dice relación con la expresión de la vida útil de los bienes sobre la base de su efectiva utilización, por lo que ésta puede estar basada en unidades físicas de producción, en horas máquinas de funcionamiento o en cualquier otra variable que refleje razonablemente la intensidad real de uso a que está sometido cada bien de este tipo de activo. La depreciación, por lo tanto, se asigna más equitativamente a cada ejercicio dependiendo del trabajo efectivo que realice la maquinaria y equipo. Por otro lado, la norma también exige que se asigne valor residual a los bienes del activo fijo. Esto es razonable teniendo en consideración que al final de su vida útil los bienes no desaparecen y comúnmente mantienen un valor de recuperación. Es de suma importancia la forma como se valorizan los bienes del activo fijo.

2.2.4.4. ESTADOS FINANCIEROS

Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Equipo.

En caso de inmuebles:

INMUEBLE	
DESTINO	CLASIFICACIÓN EN EL BALANCE GENERAL
Usado por el propietario Alquilado Para ser vendido	Inmueble, Maquinaria y Equipo (NIC 16) Inversiones Inmobiliarias (NIC 40) Existencias (NIC 2)

2.2.4.5. LEASING

El contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing se estima que una determinada entidad financiera (llamada Sociedad de Arrendamiento Financiero) adquiere una cosa para ceder su uso a una persona durante un cierto tiempo la cual habrá de pagar a esa entidad una cantidad periódica (constante o variable). Transcurrida la duración del contrato, el concesionario tiene la facultad de adquirir la cosa a un precio determinado, que se denomina residual, en cuanto a que su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por la sociedad de Arrendamiento Financiero (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el cesionario a esa sociedad. Si el cesionario no ejercita la opción de adquirir la cosa, ha de devolverla a la sociedad de Arrendamiento financiero, de no convenir con ella una prórroga del contrato mediante el pago de cantidades periódicas más reducidas.

2.2.4.5.1. Descriptivas

Las definiciones que ingresan a esta sede destacan por su particularidad del leasing, su naturaleza contractual.

Se define como un negocio jurídico, el leasing es un contrato complejo de arrendamiento por el cual una parte, en lugar de adquirir un bien de capital que necesita solicita de la otra parte que lo adquiera y le concede su uso y goce por un periodo determinado, vencido el cual podrá el locatario dar por terminado el contrato, restituir la maquinaria obsoleta y celebrar un nuevo contrato sobre un bien de capital al DIA con el progreso tecnológico, o adquirir el bien objeto del contrato por un precio equivalente a su valor residual. Como contraprestación el locatario se obliga a pagar al locador una suma periódica de dinero que se fija de manera de permitir la amortización del valor del bien durante el periodo de duración del contrato.

2.2.4.5.2. Jurídico Financieras

El leasing es un contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por esta a tal fin, a pedido del locatario, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo d locación, con más un interés por el capital adelantado y un beneficio, facultando asimismo al locatario adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio denominado residual.

2.2.4.6. CAPITAL DE TRABAJO:

Elías M. (2010) en su artículo denominado El capital de Trabajo. La definición más básica, considera al Capital de Trabajo como aquellos recursos que requiere la empresa para desarrollar sus operaciones económicas. En ese sentido, el Capital de Trabajo viene a ser la diferencia existente entre los activos corrientes (importe suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas) totales y los pasivos corrientes totales de la empresa.

2.2.5. INFORMACION DE LA EMPRESA

2.2.5.1. Datos Generales de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

RUC : 20525441220

Razón Social : Construcciones y Servicios Generales Fuerte
Roble Empresa Individual de Responsabilidad
Limitada

Tipo Empresa : Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
Tipo de Régimen Tributario: Régimen General

Condición : Activo

Fecha Inicio : Actividades: 24 / Enero / 2007

Actividad Comercial : Construcción Edificios Completos.
Capital social inicial inscrito : S/ 30,000.00 inscrito en SUNARP en el año 2007

Capital social Actual inscrito : S/ 3, 085,638.00 inscrito en SUNARP año 2016

Dirección Legal : Av. Buenos Aires Nro. 1100 Dpto. Piso Int. 2do A.H.
09 de Octubre (por Ferretería Raúl Quiroga Purizaca)
Sullana – Piura

Representante Legal : Wilson Darwin Calva Villegas

2.2.5.2. Reseña Histórica de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Por Escritura Pública de fecha 05.01.2007 extendida ante notario de Marcavelica José Huachillo Cevallos, empresa inscrita en los Registros de Persona Jurídicas de la Oficina Registral de Piura sede Sullana con numero de partida N° 11031165, siendo su Capital Social inicial el importe de S/ 30,000.00 (treinta Mil y 00/100 Soles), se constituyó la Empresa denominada “Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa de Responsabilidad Limitada”, duración indefinida, empresa del sector construcción, es una empresa dedicada a ejecutar Obras civiles, construcciones, edificaciones etc, la compra venta importación, exportación, distribución de toda clase de materiales de construcción, agregados para la construcción, elaboración de proyectos, y otros servicios que brinda la Empresa a sectores públicos y privados, a la Fecha su Capital Social inscrito es el de S/ 3,085,638.00(Tres Millones Ochenta y cinco mil seiscientos treinta y ocho y 00/100 soles), en bienes no dinerarios, el capital se encuentra totalmente suscrito y pagado.

2.2.5.3. Misión de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Añadir valor a los proyectos en que participe la empresa, aportando los conocimientos y experiencias de un conjunto de profesionales serios, responsables, comprometidos, honorables, innovadores y eficientes, buscando la excelencia para entregar la confianza a nuestros clientes, de manera de desarrollar y obtener exitosas obras que aseguren la prolongación de la empresa en el tiempo.

2.2.5.4. Visión de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Ser reconocida como la constructora que brinda la mayor satisfacción a los clientes, ser parte fundamental del grupo de empresas más importante de la Región y del país en el mercado de la construcción.

2.2.5.5. Valores de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Íntegros: La transparencia, puntualidad y honestidad rigen todas nuestras relaciones.

Serviciales: Comprometidos al cien por ciento con la satisfacción a largo por nuestros clientes.

Innovadores: Enfocados en la calidad constante y mejora de los espacios que creamos.

Respetuosos: Valoramos a todas las personas, comunidades y el medio ambiente.

2.2.5.6. Objetivos de la empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

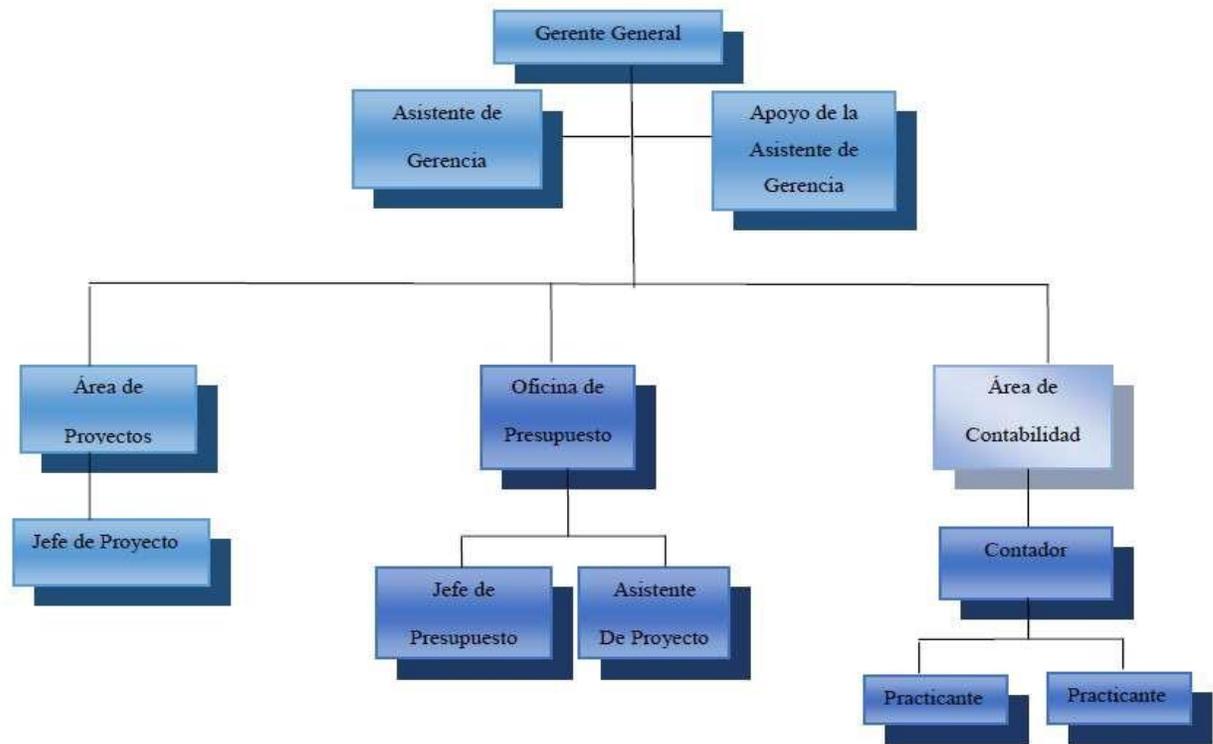
- Brindar un servicio de excelencia en al área de Construcción e Ingeniería y en todos los demás servicios que brinda nuestra Empresa, que satisfaga los requerimientos exigidos por nuestros clientes.

- Satisfacer los requerimientos, exigencias y necesidades de los clientes. Brindar servicios eficientes y de alta calidad. Mantener control en los procesos de la organización, con el fin de mejorarlos, propiciando la incorporación de nuevas tecnologías e innovaciones en los proyectos que desarrolle. Cumplir y mejorar constantemente la calidad de los servicios prestados
- Formar un gran equipo de colaboradores de excelencia, con un claro compromiso con la Calidad y Prevención de Riesgo en ascendente desarrollo de carrera.
- Prestar un oportuno servicio de asesoría al cliente durante la etapa de desarrollo conceptual del proyecto con el único objetivo de optimizar el producto compatibilizando los lineamientos comerciales con el diseño, manteniendo un adecuado costo de construcción que maximice las utilidades.
- Integrar los estándares de calidad con los requerimientos de Prevención de Riesgo necesarios durante la construcción, asegurando un producto final que supere las expectativas de los clientes y dentro de los plazos reales de construcción.
- Incorporar el cuidado y buen manejo del medio ambiente con su entorno.
- Posicionar a la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble EIRL en el competitivo mundo de la construcción como una empresa seria, fiel a sus compromisos con clientes, proveedores y colaboradores con capacidad con un claro compromiso con calidad y Prevención de Riesgos ascendente para ejecutar proyectos tanto en el ámbito privado como para el estado

2.2.5.7. Fuentes de financiamiento de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S.A
- Banco Continental BBVA
- Banco Scotiabank

2.2.5.8. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



III. HIPOTESIS

El Financiamiento y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de la empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada el año 2018.

IV. METODOLOGÍA

4.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

4.1.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El trabajo de investigación será de forma descriptiva ya que se va a registrar y recoger información actualizada sobre el objeto de investigación.

4.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Es una investigación cuantitativa porque permite recoger datos numéricos a través de encuestas y luego llevarlos a cuadros estadísticos para contrastar resultados y obtener un concepto final.

4.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Se utilizará un diseño no experimental porque se observan los fenómenos tal cómo se dan en su contexto natural para posteriormente analizarlos. Transversal porque se realizará en un determinado periodo en este caso en el año 2018 y se grafica de la siguiente manera:



Dónde:

O: Observación.

P: Problema planteado.

V.I: Variable independiente (Financiamiento).

V.D: Variable dependiente (Rentabilidad). R: Resultado

4.2.1 NO EXPERIMENTAL

Es no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

M = Representa la muestra, conformada por las micro y pequeñas empresas del sector Construcción de la provincia de Sullana.

O = Representa lo que se ha observado.

4.2.2 DESCRIPTIVO

Porque el estudio se limitó a describir las principales características de la variable principal y analizar su incidencia en su contexto dado, realizando la recolección de datos en un solo momento y en un tiempo único y determinado.

4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Se cuenta con una población de 25 Personas de la Empresa en Investigación, incluyendo al representante legal de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble, la muestra estuvo conformada por 15 personas de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana.

4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

4.4.1. TÉCNICAS

Se utilizará la técnica de la encuesta.

4.4.2. INSTRUMENTOS

Se utilizará como instrumento el cuestionario estructurado de preguntas cerradas, aplicados a los trabajadores y representante legales de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana 2018.

4.5. PLAN DE ANÁLISIS

Durante la investigación se realizará una observación exhaustiva del Financiamiento que se otorga a las Micro y Pequeñas Empresas Sector Construcción, se procedió a la confección de los instrumentos para la recolección de datos y la definición de la metodología a utilizar. Luego de la

aplicación del instrumento a la población en estudio se procedió a recolectar los datos; realizándose por cada ítem una tabla estadística de frecuencia acumuladas con su respectivo gráfico e interpretación.

4.6. PRINCIPIOS ETICOS

Durante el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios jurídicos y 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. Para ello las citas bibliográficas se han transcrito en forma textual según lo mencionado por cada autor en la respectiva fuente consultada.

4.7. DEFINICIÓN OPERACIONAL DE VARIABLES

4.7.1. RESPECTO A L EMPRESARIO

Variable Complementa	Definición conceptual	Definición operacional	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de la MYPES	son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto universidad
Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
		Giro de negocios de las MYPES	Nominal: Constructora
		Antigüedad de las MYPES	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años

Perfil de las MYPES	Son algunas características de las MYPES	Objetivos de las MYPES	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia otros
---------------------	--	------------------------	---

Fuente: Elaboración Propia.

56

4.7.2. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las MYPES	Las finanzas, Son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor a los accionistas.	Solicito crédito	nominal: si no
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa

		Crédito oportuno	Nominal: si no
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del Crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal Si No Si No

Fuente: Elaboración Propia.

V. RESULTADOS:

Tabla 1:

Considera que el acceso al financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, su crecimiento e innovación

El acceso al financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, su crecimiento e innovación		
Si	10	67%
No	5	33%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 1:

¿Usted considera que el acceso al financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, su crecimiento e innovación?

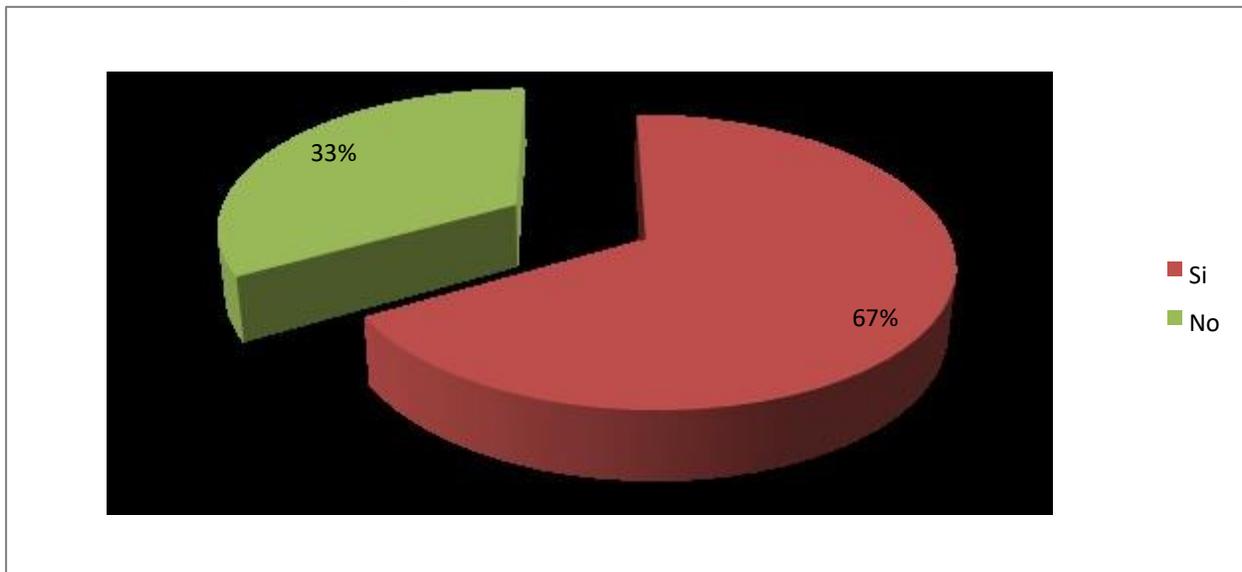


TABLA :

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

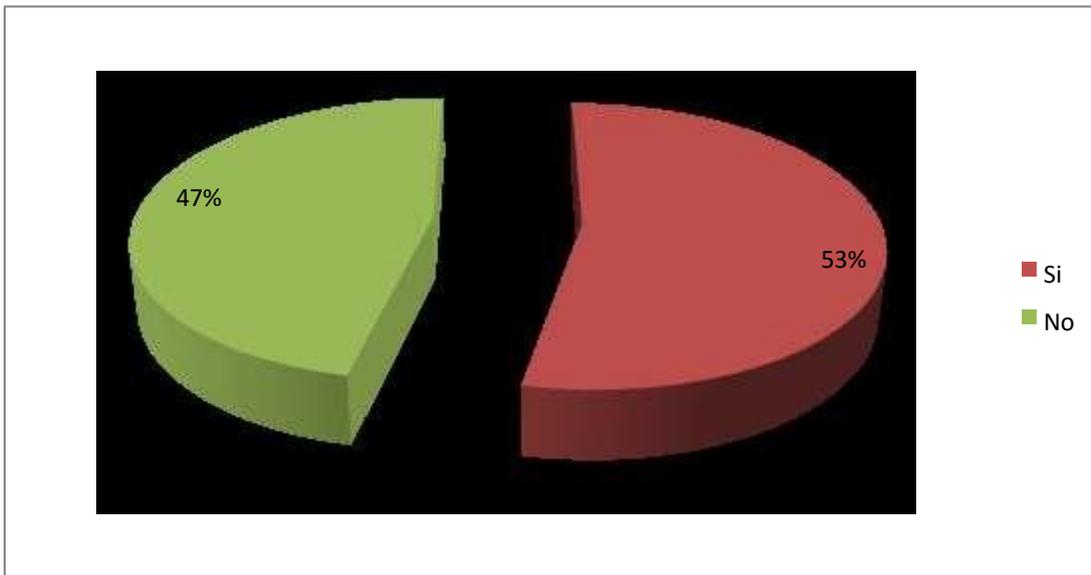
2

Considera que el acceso a los servicios formales de financiamiento reducen las limitaciones financieras, en particular para las MYPE

El acceso a los servicios formales de financiamiento reduce las limitaciones financieras, en particular para las MYPE		
Si	8	53%
No	7	47%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 2: ¿Cree Usted que el acceso a los servicios formales de financiamiento reducen las limitaciones financieras, en particular para las MYPE?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

3

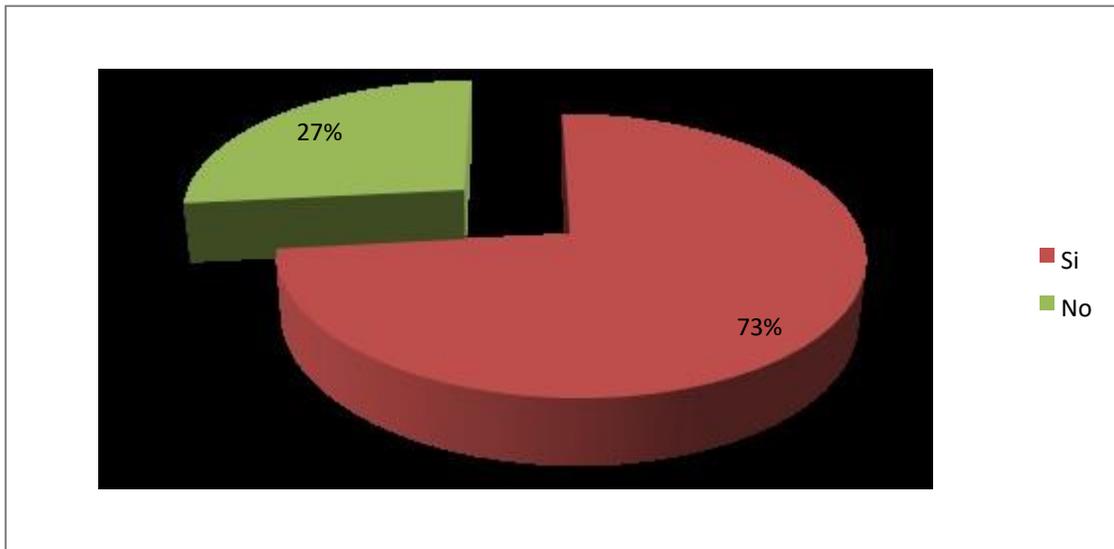
TABLA :

Considera que El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado

El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado		
Si	11	73%
No	4	27%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 3: Usted considera que ¿El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

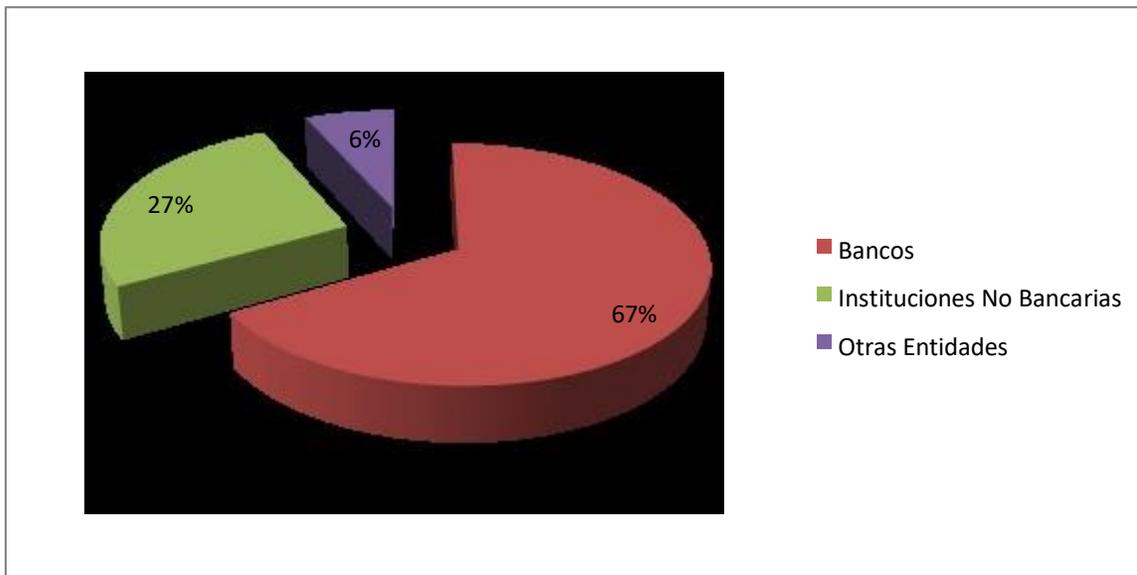
TABLA :

Tipo de instituciones financieras es la más adecuadas para solicitar un crédito

Tipo de instituciones financieras es la más adecuadas para solicitar un crédito		
Bancos	10	67%
Instituciones No Bancarias	4	27%
Otras Entidades	1	7%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 4: ¿Qué tipo de instituciones financieras, considera usted, son las más adecuadas para solicitar un crédito?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

5

Cuáles son los principales factores Limitantes para tener acceso al Financiamiento

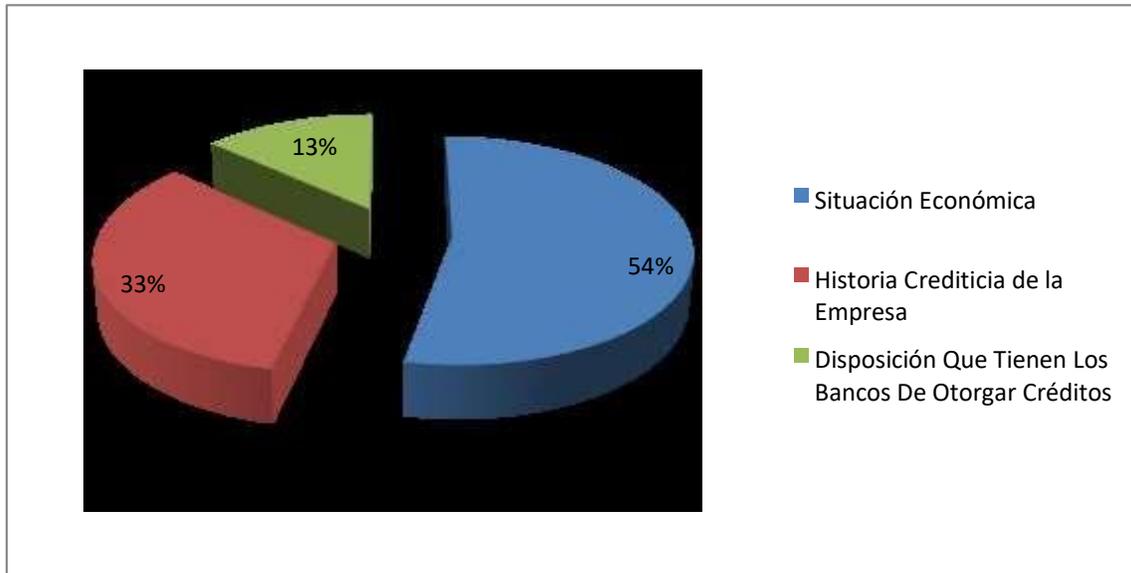
Principales factores Limitantes para tener acceso al Financiamiento		
Situación Económica	8	53%

TABLA :

Historia Crediticia de la Empresa	5	33%
Disposición Que Tienen Los Bancos De Otorgar Créditos	2	13%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 5: ¿Cuáles cree Usted que son los principales factores Limitantes para tener acceso al Financiamiento?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

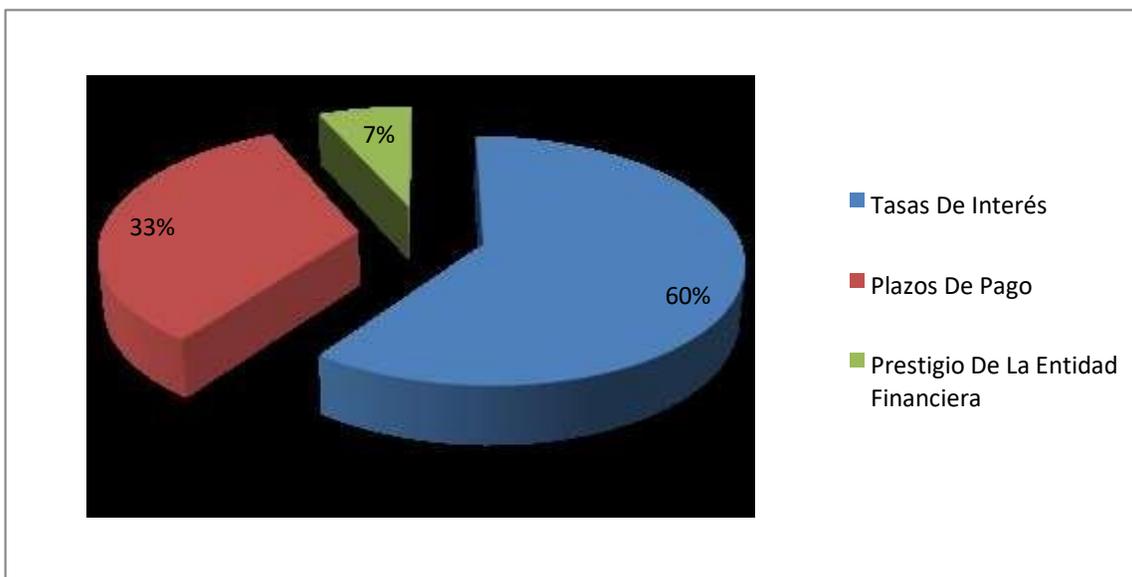
**TABLA
6:**

**Cuáles considera, que son principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un
Financiamiento**

Principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un Financiamiento		
Tasas De Interés	9	60%
Plazos De Pago	5	33%
Prestigio De La Entidad Financiera	1	7%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”

GRAFICO 6: ¿Cuáles considera Usted, que son principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un Financiamiento?



Fuente: Elaboración propia; Datos: “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”

TABLA :

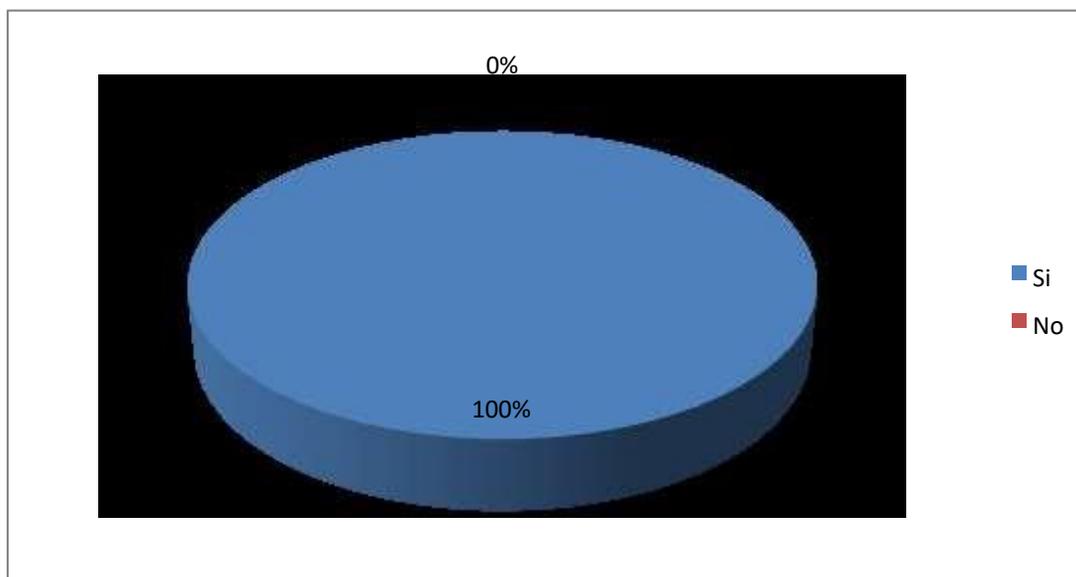
7

Considera que uno de los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo

Los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo		
Si	15	100%
No	0	0
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 7: ¿Usted considera que uno de los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

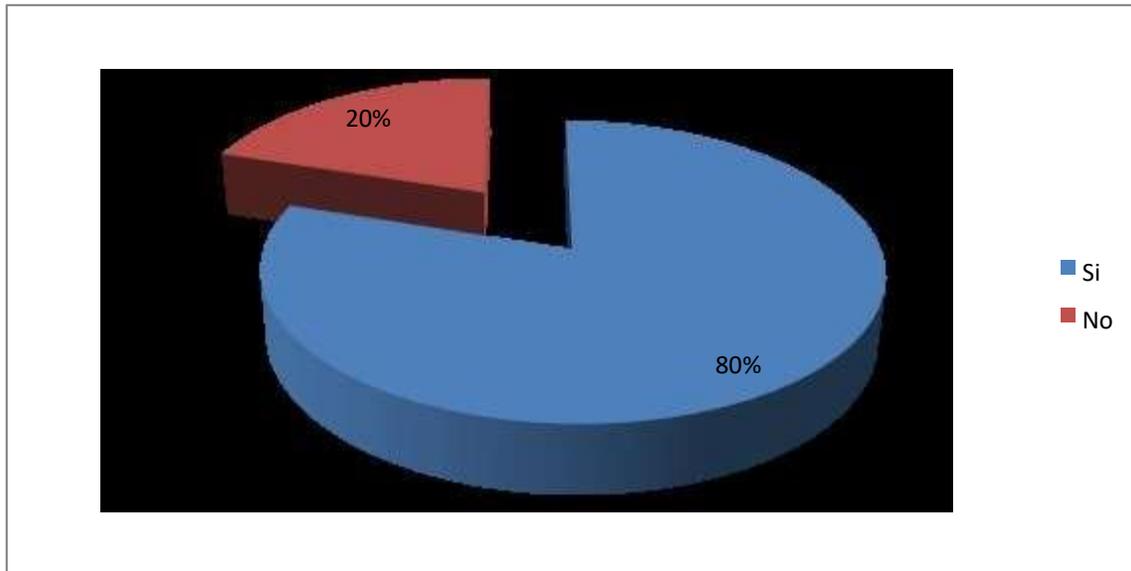
**TABLA :
8**

Cree que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa

El crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa		
Si	12	80%
No	3	20%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 8: ¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

9

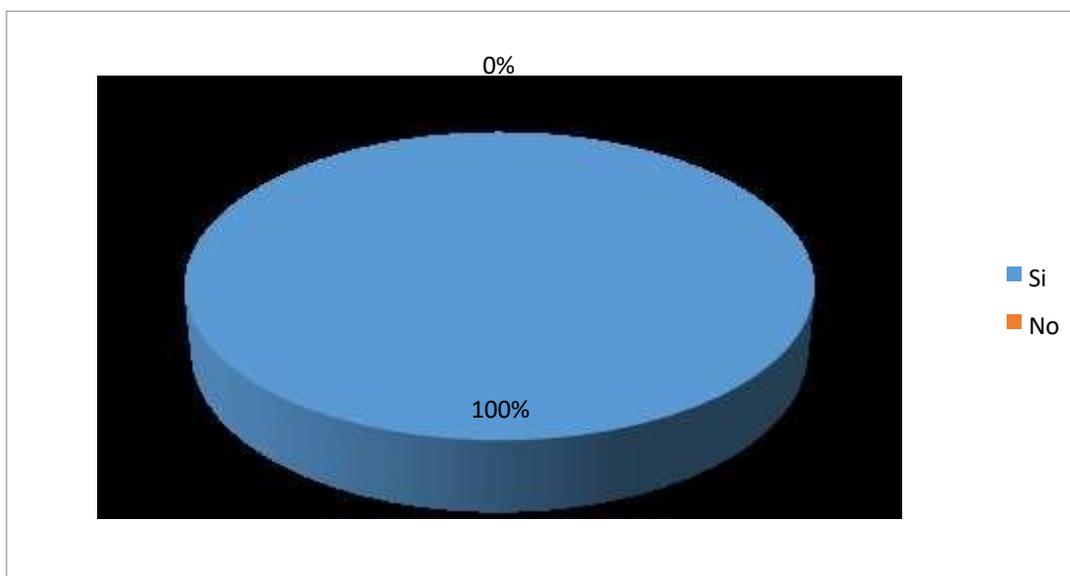
La empresa donde trabaja realiza actividades de gestión financiera

TABLA :

La empresa donde trabaja realiza actividades de gestión financiera		
Si	15	100%
No	0	0%
Total personas encuestadas	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 9: ¿La empresa donde usted trabaja realiza actividades de gestión financiera?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

10

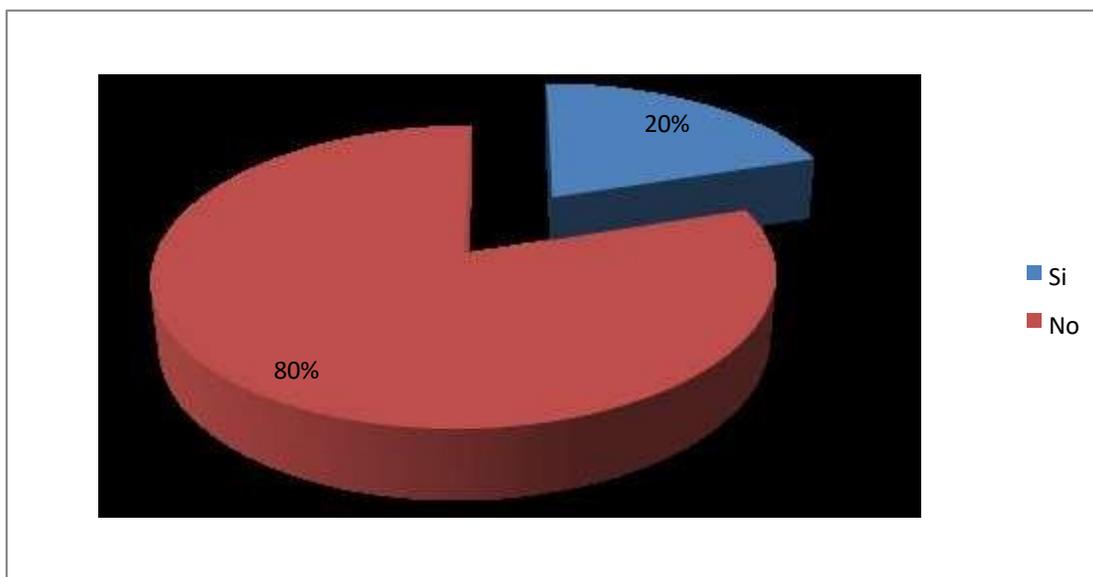
Tiene conocimiento si el lugar donde trabaja, cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento

TABLA :

La empresa donde trabaja, cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento		
Si	12	20%
No	3	80%
TOTAL	15	100%

Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

GRAFICO 10: ¿La empresa en la cual usted trabaja, tiene conocimiento si cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento?



Fuente: Elaboración propia; Datos: "Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L"

5.2 RESULTADOS A LOS OBJETIVOS PLANTEADOS

5.2.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 01

Describir las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Construcción del Perú.

AUTORES	RESULTADOS
Delgado (2011)	Manifiesta, que muchas empresas de la ciudad de Sullana, sí hacen uso frecuente del financiamiento en las entidades financieras y muchas de ellas han logrado beneficios obteniendo buenos resultados. Sin embargo, hay empresas que trabajan sin ninguna capacitación ni conocimiento empresarial.
Amadeo Arostegui (2013)	Concluyo, Frente a las necesidades de financiamiento las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento.

<p>Tasaico Calderón (2017)</p>	<p>Afirma, que Para las empresas que cuentan con experiencia e antigüedad laboral, formalidad y profesionalización, existen fuentes de información confiable, incluida las sociedades de información crediticia. La oferta de crédito a las MIPYMES, se pudo concluir que los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México, son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.</p>
<p>López Torres (2014)</p>	<p>Concluyo, son: La mayoría de las MYPE encuestadas afirmaron que recurren a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y la mayoría afirmaron que el financiamiento genera mayor rentabilidad a las mismas. El financiamiento influye significativamente en la rentabilidad, por tanto existe una relación directa entre las variables.</p>

<p>Peláez Aranguri (2014)</p>	<p>Afirma, que la mayoría de las MYPES ha recurrido a un crédito a largo plazo en los últimos dos años, que utiliza el financiamiento recibido en la Administración de RR.HH, consideran el financiamiento como una alternativa para adquirir algún bien para la empresa. Consideran que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su negocio y que en los últimos 2 años la rentabilidad de su empresa ha mejorado y mejoraría la competitividad de la empresa.</p>
<p>Alvares (2011)</p>	<p>Concluye que el arrendamiento financiero con opción a compra proporciona la ventaja de aprovechar un financiamiento adicional que ayudara a mejorar la liquidez y solvencia económica de las empresas que desean aumentar su capacidad financiera e invertir en un bien que ayude al desarrollo de sus objetivos; proporcionando un financiamiento flexible y del 100% de la inversión deseada</p>
<p>Seminario Palacios (2014)</p>	<p>Indica, que las microempresas formales e informales para generar ingresos económicos a la región y generar oportunidades de empleo a sectores de la población, estas a su vez requieren de fuentes de financiamientos internas y/o externas para iniciarse en el mercado de los negocios, además de la capacitación que es un factor fundamental para llegar al público exigente y generar la rentabilidad que se espera tener al momento de vender los productos</p>

Tasaico Calderón (2017)	Manifiesta, que muchas empresas de la ciudad de Sullana, sí hacen uso frecuente del financiamiento en las entidades financieras y muchas de ellas han logrado beneficios obteniendo buenos resultados. Sin embargo, hay empresas que trabajan sin ninguna capacitación ni conocimiento empresarial.
----------------------------	---

5.2.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2

Describir las Características del financiamiento de la empresa de la empresa “Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa de Responsabilidad Limitada” 2018

ITEM	Respuestas		Análisis
	SI	NO	
- El financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, su crecimiento e innovación propio	X		El financiamiento promueve a la Empresa hacia su desarrollo e innovación.
- Los servicios formales de financiamiento reducen las limitaciones financieras, en particular para las MYPE		X	Las limitaciones se reducen para dicho sector económico los cuales son su objetivo de atención.
- El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado	X		El financiamiento ayuda a la Empresa a crecer y alcanzar sus objetivos.
- Propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo	X		La empresa recurre al financiamiento para lograr aumentar su capital de trabajo.
- El crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa	X		La empresa ha mejorado su rentabilidad gracias al crédito financiero.
- La empresa donde usted trabaja realiza actividades de gestión financiera	X		La empresa si realiza actividades de gestión financiera con apoyo de su personal.
- La empresa en la cual usted trabaja, tiene conocimiento si cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento		X	La empresa no cuenta con estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento

5.2.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector Construcción del Perú y de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L.” de la provincia de Sullana 2018.

TEMAS A COMPARAR	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 3
Fuente de financiamiento	La fuente más utilizada de financiamiento son: bancos, instituciones No bancarias, otros para sus actividades	La empresa utiliza financiamiento de créditos Bancario (Banca Múltiple) y no Bancarios (Caja Municipal de Sullana).	Si coincide
Sistema al que recurren	Los autores en mayoría, expresan que las MYPES acuden a entidades del sistema Bancario y No bancario,	Si recurrió al sistema Bancario y No bancario	Si coincide
Institución financiera que otorga el crédito	Banca Múltiple (Banco Continental, Scotiabank, BCP etc) y financieras Caja Municipales etc.	BBVA, Scotiabank, Caja de Sullana	Si coincide

<p>Plazo de crédito solicitado</p>	<p>Se puede decir que las empresas reciben créditos tanto a corto plazo y largo plazo, que se evalúa dependiendo a su capacidad de pago y el monto que ha solicitado.</p>	<p>Cuenta con crédito aprobados, cuales fueron aceptados a corto y largo plazo lo que le permitió respaldar la ejecución de obras y compra de maquinaria.</p>	<p>Si coincide</p>
<p>En que se invirtió el crédito</p>	<p>Establecen que el crédito fue utilizado principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y adquisición de activo fijo.</p>	<p>El crédito solicitado fue utilizado como capital de trabajo, respaldo de obra a ejecutar, adquisición de transporte(volquetes)</p>	<p>Si coincide</p>

5.2.4 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 4

Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L.” de la provincia de Sullana 2017.

Al concluir con el proyecto de investigación LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DEL PERÚ Y LA EMPRESA CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE ROBLE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE LA PROVINCIA DE SULLANA Y PROPUESTA DE MEJORA 2018, al realizar la evaluación de los resultados del cuestionario realizado al dueño de la empresa y trabajadores, asimismo se analizó el balance de situación del periodo 2019, estados de ganancias y pérdidas y ratios realizados. Se concluye que la propuesta de mejora que se ajusta a su plan de trabajo es realizar un flujo de caja proyectado y un Plan de financiamiento para obtener liquidez el cual será utilizado para la operatividad del negocio de la Empresa, toda vez que se presentan complicaciones en los pagos realizados por las entidades a favor de la Empresa estos pagos son tardíos, existiendo pagos que realizar como por ejemplo pago de mano de obra, gastos administrativos, etc.

Se le propone endeudarse con la Financiera Caja Municipal de Sullana, en un crédito a largo plazo, la CMAC Sullana le ha brindado apoyo inmediato y con tasas de intereses preferenciales.

PLAN DE FINANCIAMIENTO

MONTO A SOLICITAR : S/. 1,500,000.00

PARA LA LIQUIDEZ D EFECTIVO

ESTE CREDITO SERA SOLICITADO A LA ENTIDAD FINANCIERA CAJA MUNICIPAL
DE SULLANA AGENCIA SULLANA UBICADA EN PLAZA DE ARMAS N° 138
SULLANA

PLAZO : 24 MESES

TASA DE INTERES DE : 17.0000%

TCEA : 17.0000%

AMORTIZACION : CAPITAL E INTERESES MENSUALES

FUNDAMENTO:

El principal negocio de la Empresa en investigación “Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”, es la ejecución de obras con el Estado: Gobierno Regional, Municipalidades, estas obras están comprendidas en un cronograma de etapas de ejecución de obra, las mismas que son valoradas y cobradas por la Empresa, pero muchas veces la Empresa ve complicada el cobro de estas valoraciones toda vez que es bastante burocrático el proceso de cobro de estas facturas y si a esto le sumamos, los cambios de gobierno, más otros imprevistos, pero las obras tienen que continuar en ejecución, dado el compromiso aceptado que caracteriza a la Empresa, es ahí que surge el problema de liquidez para pago de personal de Obra, gastos administrativos, gastos ventas etc.

Podemos afirmar y recomendar que la empresa debe necesariamente destinar esfuerzos y gestiones en mantener liquidez necesaria bajo los criterios de que estos recursos sean oportunos, adecuados y suficientes para mantener sus compromisos, plazos de ejecución y entrega, lo cual repercute de manera directa en su prestigio y buena imagen y referencia ante el sistema financiero nacional.

Si sumamos a esto una gestión efectiva de captar nuevas obras y compromisos laborales, entonces la empresa crecerá y logrará sus metas en sus planes de mediano y largo plazo.

Al revisar su flujo de caja proyectado de una obra en ejecución periodo 2019-2020 podemos notar que es más beneficioso adquirir un financiamiento a largo plazo, esto permitirá que la Empresa pueda lograr sus objetivos y obtener mayor rentabilidad.

5.2.4.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2019-2020

Interpretación Flujo de Caja Proyectado: La empresa “Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L” se dedica a la Ejecución de Obras como principal rubro del negocio, el cuadro de flujo de caja proyectados refleja los ingresos (ventas, reajuste de obras etc.) y egresos (compras de insumo de obra, gastos de personal de obra, gastos administrativos, gastos de ventas, impuestos, rentas, amortización, de créditos, interese y comisiones bancarias) periodo 2019-2020.

5.2.4.2. Aplicación De Ratios A Los Estados Financieros De La Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte de la Provincia de Sullana.

5.2.4.2.1 Ratio de Liquidez

$$\begin{aligned} & \text{Activo Corriente/ Pasivo Corriente} \\ & = 3,052,975.00 / 1,520,100.00 \\ & = \mathbf{2.00} \end{aligned}$$

Conclusión: El resultado es igual a 2 significa que la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo, la empresa tiene liquidez corriente ya que si cancelara todas sus deudas a corto plazo, todavía le quedaría activos para seguir funcionando. El resultado es igual a 2 significa que la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo.

5.2.4.2.2. Ratio de Adeudamiento a corto plazo

$$(\text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

$$= 1,520,100.00 / 7,079,419.00 * 100$$

$$= \mathbf{21.47\%}$$

Conclusión: el pasivo corriente representa el 21.47% del patrimonio. Hay un buen respaldo patrimonial ya que el patrimonio cubre las obligaciones a corto plazo. Mientras mayor porcentaje, menor respaldo patrimonial, así como menor endeudamiento.

5.2.4.2.3. Ratio de endeudamiento a largo plazo

$$(\text{Pasivo no corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

$$= 3,959,866.00 / 7,079,419.00 * 100$$

$$= \mathbf{55.93\%}$$

Conclusión: El índice obtenido indica que la empresa es solvente y tiene un buen respaldo patrimonial.

5.2.4.2.4. Ratio de endeudamiento total

$$(\text{Pasivo corriente} + \text{Pasivo no corriente}) / \text{Patrimonio} \times 100$$

$$= 1,520,100.00 + 3,959,866.00 / 7,079,419.00 * 100$$

$$= \mathbf{77.40\%}$$

Conclusión: el índice obtenido indica que la empresa es solvente y tiene un buen respaldo patrimonial.

5.2.4.2.5. Ratios de Gestión o Actividad

$$\begin{aligned} \text{rotacion de activos totales} &= \frac{\text{ventas}}{\text{activos totales}} \\ &= (2,747,632.00)/(12,559,385.00) \\ &= \mathbf{0.22} \end{aligned}$$

El resultado quiere decir, la empresa está colocando entre sus clientes 0.22 veces del valor de la inversión efectuada. Esta relación indica que tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada nuevo sol invertido. Nos dice qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto más vendemos por cada nuevo sol invertido.

5.2.4.2.6. Ratios de Solvencia

$$\begin{aligned} \text{razon de endeudamiento} &= \frac{\text{pasivo}}{\text{activo}} * 100 \\ &= \frac{5,479,966.00}{12,559,385.00} * 100 \\ &= \mathbf{43.63\%} \end{aligned}$$

Conclusiones: Los resultados nos indica que la empresa tiene el 43.63% de su capital por terceros.

5.3. ANALISIS DE RESULTADOS

5.3.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1

Las gran mayoría de las Empresas Constructoras del Perú, son solventadas con financiamientos en gran parte de terceros sobre todo de entidades Bancarias (Banca Múltiple) y No Bancaria (Cajas Municipales, Cajas Rurales, otras financieras de Inversión, etc.), estos financiamientos son de gran importancia al momento de cumplir los objetivos establecidos ya que pudieron realizar los gastos de inversión en capital de trabajo y/o compra de activos fijos para la empresa de manera óptima, algunas empresas constructoras también optan por destinar su financiamiento a otro tipo de inversión tales como solventar la operatividad en su mayoría las empresas optaron por un financiamiento a corto plazo ya que la deuda no se extiende por demasiado tiempo.

5.3.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2

Según el Lic. Jaime Salazar Ramírez, Administrador de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es financiado por tres fuentes de financiamiento Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S. A, Banco Continental y Banco Scotiabank, el financiamiento otorgado le ha permitido financiar sus obras y principalmente ha respaldado su ejecución de las mismas. Se determinó que, el financiamiento si influye en la rentabilidad de la empresa, el pago de la deuda lo realizara a corto plazo, no ha teniendo dificultad al momento de obtener el financiamiento por tener una buena referencia con respecto a la puntualidad en los pagos de sus créditos anteriores. La CMAC Sullana Agencia Sullana le ha otorgado créditos a una tasa preferencial toda vez que se trata de un cliente puntal en sus pagos, mantiene una excelente calificación crediticia, tiene capacidad de pago para sus créditos y cuenta con Garantías reales y/o Preferidas.

5.3.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

Hay coincidencias en los resultados ya que en ambos casos obtuvo financiamiento de terceros, más específicamente de Financieras para la solventar la operatividad y/o adquisición de activos fijos, y a un tiempo de plazo corto.

5.3.4. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 4

Se realizó una propuesta de mejora concerniente a un Plan de Financiamiento para la obtención de liquidez de efectivo y un flujo de caja proyectado.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Conclusiones Respecto Al Objetivo Específico 1:

Concluye:

6.1.1. Las Empresas del sector construcción del Perú si solicitan financiamiento con tercero, recurren al Sistema financiero Bancario la Banca Múltiple (Scotiabank, Banco Continental, Banco de Crédito del Perú, etc.), y no Bancario financieras como (Cajas Municipales, Cajas Rurales, Financieras de Inversiones, entre otras).

6.1.2. Gracias al financiamiento obtienen recursos necesarios para cumplir con sus objetivos, adquieren un capital que les permitirá cubrir las necesidades inmediatas y evitar retrasos de flujos económicos de su empresa, con un buen financiamiento pueden adquirir un local comercial, un leasing, la maquinaria para una mejor y rentable producción, respaldar ejecución de obras, (carta fianza).

6.2. Conclusiones Respecto Al Objetivo Especifico 2:

Concluye:

6.2.1. La empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L. de la Provincia de Sullana” Si recurre a financiamiento externo, tiene 3 fuentes de financiamiento (Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Banco Continental, Banco Scotiabank,), estas fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de la Empresa, le ha permitido un buen estado de equilibrio, su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, las fuentes de financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, adquisición de Activos fijos, tecnología, respaldo en ejecución de obras.

6.2.2. La Empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L. de la Provincia de Sullana” si cumple con los requisitos exigibles por las financieras para la obtención del crédito o línea de crédito entre los requisitos tenemos:

- Capacidad de pago,
- Solvencia económica,
- Buen historial crediticio en las centrales de riesgo
- Garantías reales, y principalmente la buena reputación como empresa que es su carta de presentación.

6.2.3. El pago de las deudas lo realizan a corto plazo, el financiamiento le ha permitido adquisición de activo fijo, Capital de trabajo, respaldado en ejecución de obras (cartas fianzas), fortaleciendo el crecimiento y desarrollo de la Empresa en más de 11 años de actividad económica.

6.2.4. Finalmente, se concluye que de los ratios calculados a partir de los estados financieros de la empresa lograron determinar que se tiene buena rentabilidad, demostrando que la empresa puede liquidar sus deudas, dado que dispone de recursos suficientes y oportunos.

Gracias al financiamiento la empresa Fuerte Roble tiene un rendimiento aceptable que le ha permitido sostenerse a lo largo de los más 11 años de actividad en la construcción.

6.3. Conclusiones Respecto Al Objetivo Específico 3:

Concluye:

6.3.1. Las Empresas del Sector Construcción del Perú y la Empresa Construcciones Y Servicios

Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana si solicita financiamiento al Sistema Bancario tenemos la Banca Múltiple (Scotiabank, Banco continental, Banco Crédito del Perú entre otros bancos), y también adquieren créditos en financieras Sistema no bancario financieras como (Cajas Municipales, Cajas Rurales, Financieras de Inversiones, entre otras).

6.3.2. Gracias al financiamiento las Empresas sector construcción del Perú y la empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble EIRL, Obtienen recursos necesarios para cumplir con sus objetivos, adquieren un capital que les permitirá cubrir las necesidades inmediatas y evitar retrasos de flujos económicos de su empresa, con un buen financiamiento pueden adquirir locales comerciales, un leasing, la maquinaria para una mejor y rentable producción, respaldar ejecución de obras (carta fianza).

6.3.3. Existe igualdad con respecto al plazo del financiamiento, tanto en los antecedentes como en la Empresa en investigación pues se otorgan préstamos a corto y mediano plazo, permitiendo obtener ganancias, rentabilidad y un crecimiento en el mercado. La empresa en estudio no tuvo dificultad para obtener los créditos, cumple con todos los requisitos solicitados por las Entidades Bancarias y no Bancarias por ser un cliente recurrente en dichas entidades, según algunos autores citados manifiestan que las MYPES sí presentan dificultades para la obtención de dichos créditos

6.4. Conclusiones Respecto Al Objetivo Específico 4:

Concluye:

6.4.1. Gracias a los resultados de los Estados financieros (Balance de situación, Estado de ganancias y pérdidas 2019), y a los resultados de los Ratios Financieros podemos indicar lo siguiente:

6.4.1.1. La Empresa tiene la capacidad de endeudamiento a corto plazo del **21.47%**

Hay un buen respaldo patrimonial ya que el patrimonio cubre las obligaciones a corto plazo.

6.4.1.2. La empresa tiene capacidad de endeudamiento a largo plazo del **55.93%** la empresa es solvente y tiene un buen respaldo patrimonial.

6.4.2. Propuestas de mejora para la empresa de “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L.”: La Empresa en todo momento busca la mejor opción el cual le permita obtener mejores resultados y de acuerdo a los resultados de los Estados Financieros y los resultados de ratios, la empresa demuestra solvencia, rentabilidad y eficiencia de gestión empresarial, dinero colocado en la empresa, se propone un Flujo de Caja Proyectado periodo 2019-2020 y un plan de financiamiento con Caja Municipal de Sullana S.A por un monto de S/ 1,500,000.00 a una tasa preferencial ofrecida toda vez que se trata de un buen cliente recurrente en esta financiera, este financiamiento le permitirá tener una mayor liquidez necesaria para afrontar los compromisos, plazos de ejecución y entrega, lo cual repercute de manera directa en su prestigio y buena imagen y referencia ante el sistema financiero nacional.

Este financiamiento deberá realizarlo en un largo plazo, toda vez que le dará flexibilidad para el pago de las cuotas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aguilar, M. Á. (2003). *La industria textil en el entorno internacional*.

- Aguilar, M. Á. (2009). *La competitividad de la Industria Textil en México en un contexto de globalización 1985-2003*.
- Alejandra, F. (2008 - 2009). *Las MYPES y las teorías modernas sobre estructura de capital*. Piura.
- Amadeo Arostegui, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Argentina: Universidad Nacional de la Plata.
- Arando, E. M. (24 de Febrero de 2016). *Industrias textiles 1*. Recuperado el 13 de Julio de 2017, de Tema Sencillo. Con la tecnología de Blogger.: <http://industriastextiles123.blogspot.pe/>
- Bautista, J. L. (26 de Marzo de 2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Recuperado el 13 de Julio de 2017, de GestioPolis: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-definanciamiento-para-las-empresas/>
- Berberisco Morales, J. S. (2011). *Los créditos de las Cajas Municipales y el desarrollo empresarial de las MYPES del sector metalmeccánica en el Distrito de Independencia periodo 2007 - 2011*. Tesis, USMP, Lima. Recuperado el 12 de octubre de 2016
- Caro Haro, C. (2013). *Control interno en la Administración de Recursos Humanos en el gobierno local del Distrito de Yungar - Provincia de Carhuaz 2013*. tesis para optar el título profesional de Contador Público, Uladech, facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, Yungar. Recuperado el 23 de Octubre de 2015
- Chávez, M. E. (2011). *El Impacto de las Características Organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las Pequeñas y Medianas Empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*. Recuperado el 13 de Julio de 2017, de Eumet.net: <http://www.eumed.net/tesisdoctorales/2011/mec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyM>

ES.htm

Definicion ABC, T. D. (s.f.). *Definicion ABC, Tu Diccionario*. Obtenido de Definicion ABC, TU

DICCIONARIO: <http://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>

Definicion. (s.f.). *Definicion*. Obtenido de Definicion: <http://definicion.mx/financiamiento/>

Definicion.com. (s.f.). *Definicion.com*. Obtenido de Definicion.com:

<http://definicion.com.mx/capacitacion.html>

Delgado, D. (2011). *Incidencia del Financiamiento para la Pequeña y Mediana empresa del rubro construccion de la ciudad de los teques estado bolivariano de miranda*. Bolivia:

Universidad Yacambú. Recuperado el 14 de Octubre de 2016, de

<http://dorisdeldgado01.blogspot.com/2011/11/incidencia-de-financiamiento-de-las.html>

Domínguez Peche, E. (2012). *La moda y su influencia en la industria textil*.

ECU-RED. (s.f.). *Industria Textil - ECURED*. Recuperado el 2016 de noviembre de 05, de

Industria Textil - ECURED: https://www.ecured.cu/Industria_textil

Elena, E. C. (2011). *L Impacto de las Características Organizacionales e Individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*.

Emprendedor, I. N. (s.f.). *Guias empresariales*. Recuperado el 20 de setiembre de 2016, de Guias empresariales:

<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=1&sg=8>

Explorable. (17 de mayo de 2009). *Muestreo no Probabilistico*. Recuperado el 11 de diciembre de 2013, de Explorable.com.: <http://explorable.com/es/muestreo-no-probabilistico>

Gomero Gonzales, N. A. (2003). *Participacion de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las MYPES textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000*.

- tesis para optar el grado academico de magister en contabilidad con mencion en banca y finanzas, Universidad mayor de San Marcos, Lima. Recuperado el 14 de Octubre de 2016
- Laura Elizabeth, M. C. (2007). *Efectos del financiamiento en las MYPES*. Lima – Perú.
- Lopez Torres , M. L. (2014). *El Financiamiento Y La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas Constructoras De La Ciudad De Huaraz, 2013*. Huaraz- Perú: Uladech.
- Márquez Castillo, L. E. (2007). *Efectos del financiamiento es las Mediana y Pequeñas Empresas. Tesis para optar el titulo profesional de contador publico, USMP - Lima, Lima. Recuperado el 13 de octubre de 2016*
- Muños Maticorena, W. (2006). *Perú: tradición textil competitividad internacional*. Perú.
- Navarro Nieves, R. (2011). *Incidencia del Financiamiento en la rentabilidad de las empresas de ensamblaje de trimotos (moto taxis) y ventas de autopartes de la Provincia de Sullana, region Piura en el año 2011*. Sullana. Recuperado el 14 de Octubre de 2016
- Padilla Pérez, R., & Fenton Ontañon, R. (2012). *Financiamiento De La Banca Comercial Para Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas En México*. Mexico: Naciones Unidas.
- Recuperado el 14 de Octubre de 2016
- Pedro, S. B. (2002). *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*. Recuperado el 14 de Julio de 14, de Lección de analisis contable: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Pedro, S. B. (2002). *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*. Recuperado el 14 de Julio de 2017, de Lección Análisis contable.
- Peláez Aranguri, C. R. (2014). *Incidencia Del Financiamiento En La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Servicio, Rubro Constructoras, Huaraz 2012 – 2013* . Huaraz – Perú : Uladech.
- Prado Ayala, A. (2010). *El financiamiento como estrategia de optimización de*. Lima.
- Pyme, E. (s.f.). *Emprende Pyme. Obtenido de Emprende Pyme:*

- <http://www.emprendepyme.net/beneficios-de-la-capacitacion-para-las-empresas.html>
- Recursos Humanos - Proceso de capacitación del personal.* (s.f.). Recuperado el 14 de Julio de 2017, de *Guías empresariales inicie y mejore su negocio:*
- <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=1&sg=8>
- Rengifo Silva, J. (2011). *conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información como se transfiere el conocimiento.* Pucallpa.
- Reseña de los Pioneros Textiles en el Perú.* (23 de Octubre de 2012). Recuperado el 13 de Julio de 2017, de *Asociación Peruana de Técnicos Textiles:*
- <http://aptpperu.com/web/pionerostextiles-el-hilo-de-la-historia/#more-734>
- Reyes, B. (28 de Febrero de 2015). *Ingeniería Textil. "La industria que te viste"*. Recuperado el 13 de Julio de 2017, de *holi.Tema Awesome Inc..Con tecnología de Blogger.:*
- <http://ingenieriatextillaindustriaqueteviste.blogspot.pe/2015/02/antecedentes-de-lahilatura.html>
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*.
- Seminario Palacios, K. (2014). *Caracterización del Financiamiento de la Empresa promotora y Constructora Alegra s.a.c.de la ciudad de Piura.* Piura: Uladech.
- Silva Torres, N. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Medianas y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-rubro Artesanía en el Distrito de Catacaos Provincia de Piura, Departamento de Piura, periodo 2011.* Piura. Recuperado el 14 de Octubre de 2016
- Tasaico Calderón, C. A. (2017). *Fuentes De Financiamiento De Las Empresas Del Sector Servicios - Rubro Constructoras En El Perú. Caso: Constructora Barrantes Y Cía. S.R.L Piura, 2017.* . Piura – Perú: Uladech.

- Tasaico Calderón, C. A. (2017). *Fuentes de financiamiento de las empresas del sector servicios – rubro constructoras en el Perú*. Piura: Uladech.
- Textiles, A. P. (23 de Octubre de 2012). *Asociación Peruana de Técnicos Textiles*. Recuperado el 01 de noviembre de 2016, de Asociación Peruana de Técnicos Textiles:
<http://apttperu.com/web/pioneros-textiles-el-hilo-de-la-historia/>
- Torres Campos, O. (2010). *Evaluando alternativas de Financiamiento para la Micro Y Pequeña Empresa en América Latina*. Recuperado el 14 de Octubre de 2016, de ¿Es posible que los Fondos de Capital de Riesgo sean una alternativa?:: <http://otorres.blogdiario.com/>
- Ujel Guerra, S. (2016). *Influencia del financiamiento en la rentabilidad en las empresas Constructoras en el Perú: caso Constructora Aesmid E.I.R.L.* Tumbes: Ulacech.
- Ujel Guerra, S. (2016). *Influencia del financiamiento en la rentabilidad en las empresas Constructoras en el Perú: caso Constructora Aesmid E.I.R.L.* Tumbes: Ulacech.
- Villota, F. (s.f.). *Línea de tiempo en la industria textil*. Recuperado el 2017 de Julio de 13, de TikiToki: <http://www.tiki-toki.com/timeline/entry/174484/Linea-de-tiempo-en-la-industriatextil#vars!panel=1667348!>

ANEXOS

ANEXO 01: INSTRUMENTO DE VALIDACION



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los trabajadores, gerentes o representante legal de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Construcción del ámbito de estudio. El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del Financiamiento Micro y Pequeñas Sector Construcción Caso Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Para desarrollar el trabajo de investigación denominado: “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCION DEL PERU: EMPRESA CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE ROBLE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE LA PROVINCIA DE SULLANA Y PROPUESTA DE MEJORA AÑO 2018.

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

1. ¿Usted considera que el acceso al financiamiento promueve la formación de nuevas empresas, su crecimiento e innovación?

2. ¿Cree Usted que el acceso a los servicios formales de financiamiento reducen las limitaciones financieras, en particular para las MYPE?
3. Usted considera que ¿El acceso al financiamiento puede ayudar a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado?
4. ¿Qué tipo de instituciones financieras, considera usted, son las más adecuadas para solicitar un crédito?
5. ¿Cuáles cree Usted que son los principales factores Limitantes para tener acceso al Financiamiento?
6. ¿Cuáles considera Usted, que son principales criterios que influyen en la decisión de solicitar un Financiamiento?
7. ¿Usted considera que uno de los propósitos fundamentales por el que se recurre al financiamiento, es el de aumentar el Capital de Trabajo?
8. ¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa?
9. ¿La empresa donde usted trabaja realiza actividades de gestión financiera?
10. ¿La empresa en la cual usted trabaja, tiene conocimiento si cuenta con normas a las que facilite la Implementación de estrategias innovadoras para un efectivo financiamiento?

ANEXO 02: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Nº orden	Actividades	SEMANAS															
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Título de investigación	■															
2	Objetivos de investigación		■														
3	Justificación de investigación		■	■													
4	Selección bibliográfica				■												
5	Bases teóricas					■	■	■									
6	Antecedentes de investigación							■	■								
7	Técnicas e instrumento								■								
8	Elaboración de matriz de consistencia									■							
9	Redacción anteproyecto									■	■	■					
10	Elaboración de instrumentos de recolección											■					
11	Revisión y aprobación del proyecto de investigación por jurado											■					
12	Encuesta												■	■			
13	Codificación													■			
14	Tabulación														■		
15	Análisis e interpretación de datos														■		
16	Redacción preliminar del informe final														■	■	■
17	Presentación de Tesis para su aprobación																■
18	Sustentación																■

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 03: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS
---------------	------------------	-----------------------------	------------------------------

<p>Caracterización del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector construcción del Perú: empresa construcciones y servicios generales fuerte roble empresa individual de responsabilidad limitada de la provincia de Sullana y propuesta de mejora 2018</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Construcción del Perú: Empresa construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble empresa individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana y propuesta de mejora 2018?</p>	<p>Describir las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Construcción del Perú: Empresa construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble empresa individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana y propuesta de mejora 2018.</p>	<p>Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Construcción del Perú 2018.</p> <p>Describir las características del financiamiento de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”. De la Provincia de Sullana 2018.</p> <p>Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Construcción del Perú rubro y de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L”. 2018</p> <p>Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa “Construcciones Y Servicios Generales Fuerte Roble E.I.R.L.” de la provincia de Sullana 2018.</p>
--	---	---	---

ANEXO 04: PRESUPUESTO

Presupuesto (Expresado en nuevo soles)					
Rubros	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Sub Total	Total
I. Bienes De Consumo					177,00
Cuaderno	2		10,00	20,00	
Lapicero	6		3,00	18,00	
Resaltador	2		4,00	8,00	
Corrector	2		4,00	8,00	
Empaste	1		90,00	90,00	
Papel A4	2	millar	15,00	30,00	
Lápiz	2		1,50	3,00	
II. SERVICIOS					2693,00
USV	1		45,00	45,00	
Anillado	2		15,00	30,00	
Internet	5	meses	55,00	275,00	
Impresiones	450		0,10	45,00	
Tinta de impresora	2		42,50	85,00	
Fotocopias			30,00	30,00	
Movilidad			300,00	500,00	
Libros de investigación	3		130,00	390,00	

Libros	2		100,00	200,00	
Asesoría	4	meses	150,00	600,00	
Varios			130,00	130,00	
TOTALES					2330,00

ANEXO 05: AUTORIZACIÓN



CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES
FUERTE ROBLE E.I.R.L.
RUC: 20525441220

CARTA AUTORIZACION

Por medio de la presente se le autoriza al Sra. Socola Aguilar Edionila Milagros, identificada con DNI 03650260, la autorización para la realización de su trabajo de investigación titulado "Caracterización de Financiamiento de la Empresa Construcciones y Servicios Generales Fuerte Roble Empresa Individual de Responsabilidad Limitada de la Provincia de Sullana y Propuesta de Mejora 2019", documento importante para la obtener el Título de Contador Público.

Se emite Autorización para los fines pertinentes.

Atentamente



Ing. Wilson D. Castro Villegas
D.E. INGENIERO EN CIVIL PARA
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES
FUERTE ROBLE E.I.R.L.
RUC: 20525441220

Caja de correo: 00000000. E-mail: asist.gerencia@constfuerteoble.com
Teléfono: 073-252521 - RPM: #945379707 - RPC: 949207834

Av. Buenos Aires N° 1100 - A.H. 9 de Octubre - Sullana - Piura
E-mail: asist.gerencia@constfuerteoble.com
fuerte_roble@hotmail.com
Tel: 073-252521 - RPM: #945379707 - RPC: 949207834

ANEXO 06: CUADRO DE OBRAS EJECUTADAS

CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE ROBLE E.I.R.L OBRAS EN EJECUCION

Nº	CLIENTE	CONSORCIO	OBJETO DE CLIENTE	Nº DE CONTRATO	FECHA	IMPORTE	% DE CONSORCIO	MONTO FACTURADO ACUMULADO
1	MUNICIPAL DISTRITAL DE TAMBOGRANDE	CONSORCIO CARNEROS	EL TRAMO DE LA PROGRESIVA 0+000 HASTA LA PROGRESIVA 0+733.68 DEL OVALO EL CAMPESINO HASTA LA QUEBRADA CARNEROS ZONA URBANA TAMBOGRANDE-DISTRITO DE TAMBOGRANDE - PROVINCIA DE PIURA-PIURA, CON CODIGO SNIP N°2421372"	N°015-2018-MDT.	03/09/2018	S/. 2,545,622.54	60%	S/. 1,527,373.52
2	GERENCIA SUBREGIONAL LUCIANO CASTILLO COLONNA	CONSORCIO CAUTIVO	AMPLIACION Y MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE AGUA Y SANEAMIENTO EN LA CIUDAD DE AYABACA (PROVINCIA DE AYABACA DEPARTAMENTO DE PIURA)	N°007-2018/GOB.REG.PIURA-GSRLCC-G	08/06/2018	S/. 39,492,454.59	30%	S/. 11,847,736.38
3	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PAIMAS	CONSORCIO ALGODONAL	REHABILITACION DE TROCHA CARROZABLES PAIMAS ALGODONAL-EL CEIBO-CACATURO DEL DISTRITO DE PAIMAS, PROVINCIA DE AYABACA, DEPARTAMENTO DE PIURA	N°0001-2018-MDP-CPE	09/09/2018	S/. 7,722,531.29	40%	S/. 3,089,012.52
4	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CANCHACHE	CONSORCIO COYONA	MEJORAMIENTO Y AMPLIACION DEL SERVICIO DE AGUA PARA EL CONSUMO HUMANO Y DISPOSICION SANITARIA DE EXCRETAS EN EL CENTRO POBLADO COYONA Y ANEXOS YUMBÉ, LA HUACA Y LOMA FRIA DISTRITO DE CANCHACHE, PROVINCIA DE HUAMCABAMBA-REGION PIURA	N° 035-2018-MDC/CS	24/09/2018	S/. 4,174,918.80	40%	S/. 1,669,967.52
5	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE TAMBOGRANDE	CONSORCIO RAZURI	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE TRANSITABILIDAD VEHICULAR Y PEATONAL EN CALLES Y JIRONES DEL AH. ANDRES RAZURI DEL DISTRITO DE TAMBOGRANDE-PIURA-PIURA	PROCEDIMIENTO DE CONTRATACION PUBLICA ESPECIAL N°15-2018/MDT-CS I	10/12/2018	S/. 7,278,731.40	30%	S/. 2,183,619.42

6	MUNICIPALIDAD DISTRITAL IGNACIO ESCUDERO	CONSORCIO SAN JACINTO	"RECONSTRUCCION Y MEJORAMIENTO DE VIAS DEL ANEXO SAN JACINTO , QUE COMPREN LOS TRAMOS :1+417,1+419 HASTA 1+420 , 1+422 HASTA 1+428,1+430 HASTA 1+434 Y 1+436 HASTA 1+441, QUE COMPRENDE LAS CALLES S/N,S/N,S/N , LOS GIRASOLES , S/N,JR.LAS PALMERAS,JR.INDEPENDENCIA, SAN SEBASTIAN , CRISTINA DIOSES, LUIS BANCHERO ROSSI, SAN JUAN DON BOSCO , TACNA, JR.LIBERTAD, S/N, JR.CUZCO,JRTARAPACA,57N,SAN VICENTE,PJE. SAN MARTIN , DEL DISTRITO DE IGNACIO ESCUDERO-SULLANA-PIURA"	N°002-2018/MDIE-CS-1 CONVOCATORIA	10/12/2018	S/.	10,466,322.35	60%	S/.	6,279,793.41
7	GERENCIA SUBREGIONAL LUCIANO CASTILLO COLONNA	CONSORCIO BUENOS AIRES	MEJORAMIENTO DEL SERVICIO EDUCATIVO EN EL NIVEL INICIAL Y PRIMARIA DE LA I.E N° 14777 BARRIO BUENOS AIRES , DISTRITO DE SULLANA ,PROVINCIA DE SULLANA DEPARTEMENTO DE PIURA	LICITACION PUBLICA N°002-2018/GOB.REG.PIURA/GSRLC C-G	22/03/09/18	S/.	5,639,609.43	50%	S/.	2,819,854.71
TOTAL						S/.	77,320,190.40		S/.	29,417,357.48

ANEXO 07: FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE ROBLE E.I.R.L RUC 20525441220
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES.

I.- INGRESOS OBRAS 2018 - 2019 *ALGODONAL - COYONA - BUENOS AIRES - RAZURI - CANAL HUAYPIRA

DESCRIPCION	201-2020												TOTAL	
	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL		
SALDO INICIAL	1,500,000.00													1,500,000.00
VENTAS	3,073,501.00	2,911,737.00	3,558,790.00	3,397,028.00	3,235,264.00	1,446,217.00	1,370,101.00	1,674,566.00	1,598,451.00	1,522,334.00	1,250,000.00	1,250,000.00		26,267,991.00
REAJUSTES								985,960.00			436,450.00			1,421,810.00
OTROS INGRESOS - OTRAS OBRAS														-
TOTAL INGRESOS	4,573,501.00	2,911,737.00	3,558,790.00	3,397,028.00	3,235,264.00	1,446,217.00	2,355,461.00	1,674,566.00	1,598,451.00	1,522,334.00	1,686,450.00	1,250,000.00		29,209,801.00
II.- EGRESOS														
*.-COMPRAS DE INSUMOS OBRA	1,844,100.60	1,747,942.20	2,135,274.00	2,038,216.80	1,294,105.60	867,730.20	822,060.60	1,004,740.80	958,070.60	913,400.40	500,000.00	500,000.00		14,625,741.80
*.-GASTOS DE PERSONAL OBRA	312,559.42	296,108.85	361,910.85	230,306.98	219,339.93	98,048.61	139,332.31	170,295.05	162,554.34	154,813.63	84,745.76	84,745.76		2,314,761.49
*.-AHORRO DE MAQUINARIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		-
*.-GASTOS ADMINISTRATIVOS	153,675.05	145,386.85	177,939.50	169,851.40	161,763.20	72,310.85	68,505.05	83,728.40	79,922.55	76,116.70	84,322.50	62,500.00		1,336,222.05
*.-GASTOS DE VENTAS	122,940.04	116,469.48	142,351.60	135,881.12	129,410.56	57,848.68	54,804.04	66,982.72	63,938.04	60,893.96	67,458.00	50,000.00		1,068,977.64
*.-IMPUESTOS														
Impuesto General a las vtas	187,535.65	177,665.31	217,146.51	207,276.28	296,108.91	88,243.75	83,599.38	102,177.03	97,532.60	92,888.18	180,983.90	114,406.78		1,845,564.28
Renta	26,046.62	24,675.74	30,159.24	28,788.37	27,417.49	12,256.08	11,611.03	14,191.25	13,546.19	12,901.14	14,291.95	10,593.22		226,478.31
Otros Impuestos														
*.-AMORTIZACION DE CREDITOS	253,390.00	253,390.00	253,390.00	253,390.00	226,827.00	1,726,827.00	226,827.00	226,827.00	226,827.00	226,827.00	215,061.00	215,061.00		4,304,644.00
*.-INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS		111,100.00												111,100.00
TOTAL EGRESOS	2,900,247.39	2,872,038.42	3,318,171.69	3,063,710.96	2,354,972.69	2,923,265.17	1,406,739.40	1,668,942.26	1,603,391.33	1,537,840.40	1,146,863.11	1,037,306.76		25,833,489.58
SALDO MENSUAL	1,673,253.61	39,698.58	240,618.31	333,317.04	880,291.31	-1,477,048.17	948,721.60	5,625.74	-4,940.33	-15,906.40	539,586.89	212,693.24		3,376,311.42
SALDO ACUMULADO	1,673,253.61	1,712,952.19	1,953,570.50	2,286,887.54	3,167,178.84	1,690,130.68	2,638,852.27	2,644,478.02	2,639,537.69	2,624,031.29	3,163,618.18	3,376,311.42		


Ing. Wilson D. Calva Villegas
GERENTE GENERAL
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES
FUERTE ROBLE E.I.R.L.
RUC 20525441220

ANEXO 08: BALANCE DE SITUACION DE LA EMPRESA

BALANCE DE SITUACION CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES FUERTE ROBLE ERL RUC 20525461320 AL 31 DE MAYO DEL 2019					
I.-ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
30	Caja y Bancos				
	101 Caja y Bancos	651,750.00	651,750.00	5/	651,750.00
32	Cuentas por Cobrar Comerciales				
	121 Facturas por Cobrar	2,401,225.00	2,401,225.00	5/	2,401,225.00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,052,975.00	3,052,975.00	5/	3,052,975.00
ACTIVO NO CORRIENTE					
32	Activos adquiridos en arrendamiento financiero				
	9223 Maquinaria y equipos de explotación	2,096,429.00	2,096,429.00	5/	2,096,429.00
33	Inmuebles Maquinaria y Equipo				
	321 Inmueble Maquinaria y Equipo		15,072,296.00	5/	15,072,296.00
	331 Terreno	1,945,920.00			
	332 Maquinaria y Equipo de Explotación	11,216,228.00			
	334 Unidades de Transporte	1,702,000.00			
	335 Muebles y Enseres	15,106.00			
	336 Equipos diversos	208,036.00			
39	Depreciación, Amort y Agotamiento Acumulado				
	391 Depreciación acumulada		-7,662,225.00	5/	-7,662,225.00
	39122 Maquinaria y Equipo de Explotación	-5,907,159.00			
	39123 Equipo de Transporte	-1,421,805.00			
	39134 Muebles y Enseres	-18,482.00			
	39135 Equipos diversos	-304,469.00			
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		8,506,410.00	5/	8,506,410.00
	TOTAL ACTIVO		11,559,385.00	5/	11,559,385.00
II.- PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
40	Tributos y Contraprestaciones y Aportes				
	401 Gobierno Central				
	40115 Impuesto General a las Ventas				
	40121 Impuesto Renta Tercera Categoría	33,467.00			
	40122 Impuesto Renta Cuarta Categoría	2,767.00			
	40123 Impuesto Renta Quinta Categoría	1,486.00			
	40124 ITAF	8,536.00			
	40180 Otros Impuesto - Contribuciones	1,582.00			
	403 Instituciones Publicas				
	4031 de Salud	8,770.00			
	4032 ONP	6,832.00			
	4034 Contribución al Sindicato	1,041.00			
	40603 SCTR	1,229.00			
	407 Administraciones de Fondos de Pensiones	1,059.00			
42	Cuentas por pagar Comerciales				
	421 Facturas por pagar	17,526.00	17,526.00	5/	17,526.00
45	Obligaciones Financieras				
	452 Contrato de Arrendamiento Financiero		1,228,189.00	5/	1,228,189.00
	4521 Scotiabank Peru	63,425.00			
	4528 Banco Continental	99,333.00			
	45549 Otras obligaciones Financieras				
	455491 Financiera MAF	79,139.00			
	455492 Car Financiera - Volquetes Iwco	454,327.00			
	455493 Car Financiera - Cargador Frontal	249,721.00			
	455494 Otros - Motoexcavadora - Retromotocavadora	385,243.00			
46	Cuentas por pagar Diversas				
	460 Otras Ctas por Pagar Diversas		225,872.00	5/	225,872.00
	4603 Ferrymyn SA - Excavadora				
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	225,872.00	225,872.00	5/	2,250,100.00
PASIVO NO CORRIENTE					
46	Cuentas por pagar diversas				
	460 Otras Ctas por Pagar Diversas	133,494.00	133,494.00	5/	133,494.00
	4603 Ferrymyn SA - Excavadora				
45	Obligaciones Financieras				
	452 Contrato de Arrendamiento Financiero		3,826,372.00	5/	3,826,372.00
	4521 Scotiabank Peru	18,605.00			
	4522 Banco Continental	325,520.00			
	45549 Otras obligaciones Financieras				
	455491 Caja Municipal de Sullana	1,500,000.00			
	455492 Car Financiera - Volquetes Iwco	1,573,427.00			
	455493 Car Financiera - Cargador Frontal	51,746.00			
	455494 Otros - Motoexcavadora - Retromotocavadora	382,664.00			
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		3,909,869.00	5/	3,909,869.00
TOTAL PASIVO					
	TOTAL PASIVO		6,165,041.00	5/	6,165,041.00
50	Capital				
	501 Capital Social	3,085,638.00	3,085,638.00	5/	3,085,638.00
52	Capital Adicional				
	512 Capitalización en tránsito	1,245,940.00	1,245,940.00	5/	1,245,940.00
50	Resultados Acumulados				
	501 Utilidades no distribuidas	2,747,843.00	2,747,843.00	5/	2,747,843.00
	5012 Utilidad del Periodo	274,126.00	274,126.00	5/	274,126.00
	TOTAL PATRIMONIO		6,079,410.00	5/	6,079,410.00
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		12,234,451.00	5/	12,234,451.00

Ing. *[Firma]*
 Representante Legal
 CONSTRUYENDO FUERTE ROBLE ERL S.A.S.
 RUC 20525461320

[Firma]
 JOSE ANDRES ZAPATA ALBURQUEQUE
 CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
 RUC 20525461320