



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO
EMPRESA MACOFER E.I.R.L. – HUARMEY, 2021**

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

AUTOR

LUJERIO LEON, DEMIS ROMAN

ORCID: 0000-0002-7929-9089

ASESORA

MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO
EMPRESA MACOFER E.I.R.L. – HUARMEY, 2021**

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

AUTOR

LUJERIO LEÓN, DEMIS ROMAN

ORCID: 0000-0002-7929-9089

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Lujerio León, Demis Roman

ORCID: 0000-0002-7929-9089

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

ASESOR

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

JURADO

Soto Medina Mario

ORCID: 0000-0002-2232-8803

Presidente

Baila Gemín Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Miembro

Espejo Chacón Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Miembro

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

SOTO MEDINA MARIO

ORCID: 0000-0002-2232-8803

PRESIDENTE

BAILA GEMÍN JUAN MARCO

ORCID: 0000-0002-0762-4057

MIEMBRO

ESPEJO CHACÓN LUIS FERNANDO

ORCID: 0000-0003-3776-2490

MIEMBRO

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la fuerza necesaria y brindarme la sabiduría suficiente para poder culminar de manera satisfactoria mi trabajo de investigación.

A mi padre, hermano y hermana por el apoyo incondicional que me brindaron y que pusieron su confianza y esfuerzo para cumplir con mis objetivos planeados.

Al asesor, Mgtr. Manrique Plácido Juana Maribel por la Comprensión y el tiempo que me brindo para poder Culminar mi Tesis.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mis hija Dafne Khalessi y Gia Paola por ser mi inspiración y motivo de luchar cada día por un mejor futuro para nuestra familia.

A mi familia Papá y hermano y hermanas que me apoyan incondicionalmente cada día para ser una mejor persona, mejor profesional y mejor ser humano para esta sociedad.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021. La investigación fue de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, no experimental. La muestra estuvo confirmada por la empresa Macofer E.I.R.L., para lo cual se aplicó un cuestionario de preguntas cerradas al gerente general. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: En base a los autores de los antecedentes de las mypes nacionales son: El financiamiento es de terceros (externo), siendo principalmente del sistema bancario, siendo la solicitud a corto plazo, la cual fue utilizada para capital trabajo. Respecto al objetivo específico 2: En la empresa Macofer E.I.R.L., las principales características del financiamiento son: el financiamiento se da mediante terceros, por lo general se hacen a corto plazo, acudiendo al sistema bancario formal, además la entidad se solcito un aval para poder acceder al crédito, siendo utilizado para la compra de activos fijos. Respecto al Objetivo específico 3: De acuerdos a los resultados obtenidos del objetivo específico 1 y objetivo específico 2, los factores relevantes se relacionan ambas en donde se afirman que obtienen financiamiento. Conclusión general: Se propone a la empresa Macofer E.I.R.L., que mantenga las buenas referencias de crédito en cuanto a la puntualidad de los pagos de las cuotas.

Palabras Clave: financiamiento, Mypes

ABSTRACT

The present research work had as general objective: To identify financing and profitability opportunities that improve the possibilities of national micro and small companies and of the Macofer E.I.R.L. - Huarmey, 2021. The research was quantitative at a descriptive level, not experimental. The sample was confirmed by the company Macofer E.I.R.L, for which a questionnaire of closed questions was applied to the general manager. Obtaining the following results: Regarding the specific objective 1: Based on the authors of the antecedents of the national mypes are: The financing is from third parties (external), being mainly from the banking system, being the short-term request, which was used for working capital. Regarding the specific objective 2: In the Macofer EIRL company, the main characteristics of the financing are: the financing is provided through third parties, generally they are made in the short term, using the formal banking system, in addition the entity requested a guarantee to be able to access credit, being used to purchase fixed assets. Regarding Specific Objective 3: According to the results obtained from Specific Objective 1 and Specific Objective 2, the relevant factors are related, both in which they affirm that they obtain financing. General conclusion: Macofer E.I.R.L. is proposed to maintain good credit references regarding the punctuality of installment payments.

Keywords: financing, Mypes

CONTENIDO

CARÁTULA	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA	19
2.1 Antecedentes	19
2.1.1 Internacionales	19
2.1.2 Nacionales.....	21
2.1.3 Regionales.....	23
2.1.4 Locales	25
2.2 Bases teóricas.....	28
2.3 Marco conceptual.....	50
III. HIPÓTESIS	52
IV. METODOLOGÍA.....	53
4.1 Diseño de investigación	53
4.2 Población y muestra	54
4.2.1 Población.....	54
4.2.2 Muestra	54
4.3 Definición y operacionalización	55
4.4 Técnicas e instrumentos	57

4.4.1 Técnicas	57
4.4.2 Instrumentos.....	57
4.5 Plan de análisis.....	57
4.6 Matriz de consistencia.....	58
4.7 Principios éticos	60
V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	61
5.1 Resultados.....	61
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1	61
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2	65
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3	67
5.2 Análisis de resultados	70
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1	70
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2	71
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3	72
VI. CONCLUSIONES	75
6.1 Respecto al objetivo específico 1.....	75
6.2 Respecto al objetivo específico 2.....	75
6.3 Respecto al objetivo específico 3.....	76
6.4 Respecto al objetivo general	77
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	79
7.1 Referencia bibliográfica.....	79
7.2 Anexos	84

ÍNDICE DE CUADROS

Nº DE CUADRO	DESCRIPCIÓN	PÁGINA
Cuadro n 01	del Objetivo específico 1.....	61
Cuadro n 02	del Objetivo específico 2.....	65
Cuadro n 03	del Objetivo específico 3.....	67

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas son las más afectadas con el confinamiento que trajo el Covid-19 y la recesión económica. El argumento de algunos empresarios, que las grandes empresas son las que más empleos formales generan, no es correcto, debido a que las mypes son las que generan abundantes fuentes de empleo y permiten reducir la pobreza en países subdesarrollados; sin embargo, el problema es la falta de financiamiento, cabe decir que esta dificultad se da en diferentes partes del mundo. (Suazo, 2020)

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) comprenden el 99.5% de las empresas, el 60% de la población empleada y aproximadamente el 25% del producto interno bruto (PIB) en América Latina y el Caribe (ALC)” (BID, 2020). Pero esta importancia relativa de este tipo de unidades productivas en la región, no fue suficiente para impedir que sea uno de los sectores de la economía más golpeados por la crisis económica generada por la pandemia del covid-19. Esta situación, como se puede evidenciar, ha empeorado la capacidad de acceso al financiamiento de las unidades de menor tamaño relativo que son las Mipymes. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2020)

Frente a esto, organismos internacionales y gobiernos, en respuesta a la pandemia, y como forma de reactivar la economía regional, realizan ingentes esfuerzos por crear instrumentos financieros y mecanismos de acceso al crédito para un sector que, además de aportar significativamente al PIB y al empleo, constituye una variable fundamental para garantizar la estabilidad social. Sin embargo, existen

problemas estructurales de las Mipymes que, en su generalidad, la limitan para ser sujetos de crédito. En efecto, muchos de estos negocios carecen de las garantías necesarias para ser bancarizadas y optar por un préstamo del sistema financiero formal; otras no generan el volumen necesario de negocios para obtener créditos que la hagan expandirse, y un elevado porcentaje aún se encuentra en el sector informal.

En España se observa que cerca del 20% de las pymes comerciales necesita acceder al financiamiento para poder operar. De lo contrario, un 30% de este sector, que emplea de manera directa a más de 1,2 millón de trabajadores, podría cerrar por las restricciones impuestas en el marco de la pandemia. Se trata de 20.000 a 30.000 pymes industriales que corren riesgos de supervivencia. Por ende es necesario resolver el tema del financiamiento porque el 20% de las pyme no puede arrancar sin él, cabe decir que la cantidad de cheques rechazados que soporta el sector hace que no se pueda salir adelante. (Catalano, 2020)

En México según datos del INEGI señalan que el 97% de las empresas en México son PyME y que éstas generan el 79% del empleo y el 52% del PIB. A pesar de ser la columna de la economía en México, de cada 100 que se crean, sólo 10 llegarán a los 2 años de vida y la única razón para que se mantenga el porcentaje tan alto de Pymes existentes es que también la tasa de rotación es muy alta. Así como desaparecen casi todas las empresas que se crean, abren una gran cantidad de empresas nuevas. Las razones de la alta tasa de mortandad de las Pymes son varias, pero en su mayoría es por no contar con suficiente cultura financiera, lo que provoca que no tengan instrumentos que les permita enfrentar baches financieros. La falta de liquidez se convierte en un problema cuando se terminan los ahorros familiares, los

financiamientos de familiares y amigos o cuando el crédito con proveedores llega al tope. Estas tres estrategias son las que estadísticamente usan más los dirigentes de las PyME para conseguir capital. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2017)

En Latinoamérica, la situación económica y laboral de estas compañías es compleja. Además de la cantidad de tramites y las altas tasas de impuestos, el 52% de la mipymes del continente no tiene ningún tipo de ayuda financiera. Esta cifra, convierte a la región en la segunda más descuidada por bancos y organismos multilaterales del mundo, después de África y Medio Este, donde hay 35 millones de medianas y pequeñas empresas que no cuentan con acceso a créditos. En la actualidad, Colombia tiene 2.540.953 mipymes, que representan el 90% de las empresas del país, producen solo el 30% del PIB y emplean más del 65% de la fuerza laboral nacional. Del mismo modo más de la mitad de las mipymes del país se quiebra después del primer año y solo 20% sobrevive al tercero. Una de las posibles causas de la alta mortalidad es que, según Mckensy, el 62% de las mipymes no cuenta con acceso a préstamos financieros, claves para su crecimiento y desarrollo. Además, la mayoría de ellas presentan educación financiera limitada y basan sus decisiones en personal con poco conocimiento del tema. (Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas, 2020).

En Ecuador el financiamiento es uno de los obstáculos para las pequeñas y medianas empresas, a pesar de los esfuerzos de la banca pública, por ende hay que mejorar la agilidad en los procesos. De mismo modo este segmento productivo se dedica al comercio y la manufactura. Por ello es importante que cuenten con el financiamiento “para apalancar su crecimiento”. En ese sentido, surgen dos

problemas: altas tasas de interés y la falta de pruebas de capacidad de pago. Para el primer caso, la CFN ha bajado la tasa al 8,95%. “Esto ha hecho viable los proyectos que presentan y les permite tener el suficiente flujo de efectivo que les ayuda a crecer”, señaló. Por otro lado, las pymes deben demostrar su capacidad de pago y formalidad en el manejo de sus finanzas. “Muchas de ellas no cuentan con ese ingrediente. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Todo lo relacionado con las pequeñas y medianas empresas (Pyme) tiene una profunda repercusión en el progreso y el desarrollo del Perú. La razón es sencilla: este tipo de empresa supone más del 98% de todo el tejido empresarial del país. De ellas depende, por tanto, aspectos esenciales como la creación de empleo, la disminución de la pobreza o el crecimiento del producto interior bruto (PIB). Sin embargo, a pesar de la inmensa importancia de este sector empresarial, y de la capacidad que han demostrado para generar empleo, las pymes se encuentran con graves problemas para su desarrollo y una de ellas que es que no logran acceder al financiamiento y esto se da por la falta de liquidez por parte de los empresarios para poder realizar inversiones que le lleven hacia el crecimiento. A fin de paliar el impacto de la pandemia de la COVID-19 en la economía peruana, el Gobierno promovió una política pública de financiamiento para evitar el quiebre de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del país. Su impacto debe contemplarse desde diversas aristas y una de ellas es el alcance logrado con el crédito de cada programa que se ha implementado. (Vela, 2020)

La empresa Macofer E.I.R.L ubican en la provincia de Huarvey presenta problemas para acceder al financiamiento, debido a que existe un elevado costo de la

tasa de interés, del mismo modo existen limitaciones en los otorgamientos, o la muy implantada cultura de la desconfianza y, por tanto, la falta de costumbre crediticia, repercuten muy negativamente en la productividad de la empresa. Por todo lo expresado se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021?.

Para resolver el problema se planteó el siguiente objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.

Para cumplir desarrollar el objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, 2021.
2. Describir las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.
3. Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.

El estudio es importante porque es necesario entender que la pandemia por el COVID-19 sigue ocasionando un efecto económico devastador, donde el acceso a

financiamiento ha sido limitado, en este sentido las mypes han sido de las primeras en buscar nuevas formas de continuar operaciones, ideando nuevos modelos de negocio durante estos meses, con el objetivo de aprovechar las nuevas tendencias en el mercado y nuevas formas de consumo que se han derivado por la contención sanitaria. De la misma forma deben buscar alternativas para aprovechar las oportunidades detectadas durante este periodo, por ende, cada empresa debe de buscar y proponer nuevos esquemas de financiamiento, dentro y fuera del sector bancario.

Del mismo modo el estudio se justifica porque permitió identificar las oportunidades de financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021, y en base a ello se podrán elaborar una propuesta de mejora.

Del mismo modo una de las razones que indujeron a la elaboración del presente trabajo se debe a que es de vital importancia que hoy en día las micro y pequeñas empresas accedan al financiamiento del sistema financiero con el fin de generar mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras), además esto va a permitir que las empresas tenga mayor oportunidades de mejorar su rentabilidad.

Por este motivo es necesario que las empresas cuenten con buenos profesionales contadores ya que ellos son responsables de la presentación de los estados financieros muchas veces se encuentran con situaciones difíciles debido a que

los empresarios no tienen la orientación adecuada a las micro y pequeñas empresas debido a la falta de apoyo de los diferentes sectores.

Del mismo modo permitió dar a conocer las fuentes de financiamiento, el conocimiento y buen uso de ellas puede ser el factor más importante para obtener una mayor rentabilidad. Así mismo, los resultados serán importantes para el sector de las empresas dedicadas al rubro ferretero.

Finalmente, sirve como antecedentes para futuros estudiante de distintas Universidades de la localidad, Región y país, de esta manera podrán comparar sus hallazgos más importantes con el fin de mejorar el financiamiento las micro y pequeñas empresas.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

León (2018) en su tesis Fuentes de financiamiento para las mipyme en México. El objetivo de esta investigación consistió en describir, los requisitos tanto de la Banca Pública como Privada para que otorgar financiamiento a las MIPyME en México, resaltando diferentes elementos como, tasas de interés, tiempo de permanencia en el mercado, garantías y el tamaño de su infraestructura, entre otras, a partir de una investigación documental, recopilando las fuentes de investigación disponibles acerca del tema en cuestión. El principal hallazgo es que existe diversidad de fuentes de financiamiento para la MIPyME en México, tanto de la Banca Privada, como de la Banca Pública, sin embargo, las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a crédito a largo plazo, y las dificultades asociadas a la constitución de garantías, son las carencias que los microempresarios identifican que están frenando el acceso al financiamiento, que sigue siendo un obstáculo para el desarrollo de las empresas.

Velecela (2016) en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de identificar y calificar las posibilidades de financiamiento que el Ecuador otorga, considerando las que ofertan las Instituciones Bancarias y Organizaciones Auxiliares del Sistema Financiero Ecuatoriano, que están encausadas a pequeñas y medianas. El trabajo fue documental, descriptivo, se tomó una población de 97.963 empresas, obteniéndose los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de

financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, se concluye que las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia.

Murillo (2015) en su estudio “El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES”, del país de Honduras cuyo objetivo general fue :Analizar las opciones del financiamiento, supervisión, apoyo y los procesos del Sistema Financiero Hondureño a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, llego a las siguientes conclusiones: El Sector MIPYME se enfrenta a diversos factores que influyen en su acceso al financiero y que a la vez se constituyen en obstáculos para la obtención del mismo, tales como las tasa de interés altas, montos bajos, plazos cortos y la situación económica que afecta los niveles de ingresos de estas empresas. Las MIPYMES no cuentan con la información suficiente acerca de las alternativas existentes para la prestación de servicios financieros orientados a este sector, así mismo desconocen cuáles son las condiciones de crédito y los requisitos establecidos por estas instituciones. Se puede afirmar que la baja demanda de crédito bancario por parte de las MIPYMES no radica en un problema de necesidad de financiamiento por parte de este sector empresarial, sino que son las condiciones de

la oferta de crédito y las características empresariales internas las que hacen que la demanda no sea efectiva.

2.1.2 Nacionales

Ríos (2020) en su tesis El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Fierros & Aceros Oriente S.A.C. – Juanjui, 2019. La investigación fue cuantitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerrada; respectivamente encontrando así los siguientes resultados: Respecto al Objetivo Específico N° 01: Se concluye que todos los autores nacionales en sus trabajos de investigación tienen la misma idea, que las mypes recurren al financiamiento por falta de liquidez ya que es un medio para lograr objetivos de crecimiento y expansión para poder permanecer en el mercado competitivo. Respecto al Objetivo Específico N° 02: La empresa en estudio utiliza el financiamiento de terceros de la Banca Formal del Banco BCP, siendo el monto de S/. 33,000.00 (Treinta y tres mil soles), a una tasa de interés de 1.40% mensual y 16.80% anual. Respecto al objetivo 3: cabe mencionar que la utilización de financiamiento en las micro y pequeñas empresas nacionales y la empresa en estudio mayormente lo utilizan como capital de trabajo es decir la compra de mercaderías. Conclusión general: Se propone a la empresa Fierros & Aceros Oriente S.A.C. no utilizar el crédito financiero en compras de artículos de muy poca rotación que conlleve a reducir sus ganancias.

Jara (2019) en su tesis El presente trabajo de investigación tuvo como Objetivo general: Identificar las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora Ferretera M.J.M. S.A.C.- Chimbote, 2019. Este informe para su elaboración se utilizó la metodología cuantitativa y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista, también se utilizó los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados Respecto al objetivo específico 01: Según los autores revisados de los antecedentes, la mayoría de las micro y pequeñas empresas tiene la oportunidad de recurrir al financiamiento de terceros optando por obtener el crédito de la Banca Formal. Respecto al objetivo 02, respecto al cuestionario realizado al Gerente General de la empresa Distribuidora Ferretera M.J.M. S.A.C., y con los resultados obtenidos, podemos afirmar que utilizo el financiamiento por parte de terceros. Respecto al Objetivo específico 03: De acuerdo a los resultados obtenidos del objetivo específico 1 y objetivo específico 2, los factores relevantes se relacionan ambas en donde se afirman que obtienen financiamiento. Conclusión general: Se propone a la empresa Distribuidora Ferretera M.J.M. S.A.C., que mantenga las buenas referencias de crédito en cuanto a la puntualidad de los pagos de las cuotas.

Namuche (2018) en su tesis *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Agroviet Andina E.I.R.L. - Chimbote, 2018*. Tuvo como objetivo general: Describir y determinar las características del financiamiento de las micro y pequeña empresa del sector comercio

del Perú y de la empresa en estudio. La investigación fue de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. Se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de 8 preguntas cerradas; encontramos los siguientes resultados: estas empresas acuden mayormente a entidades no financieras porque estas les otorgan el crédito solicitado en menos tiempo y con menos garantía, pero en cambio los intereses son altos y el cobro es en corto plazo. La empresa en estudio “Agrovet Andina E.I.R.L.” utilizó dos tipos de financiamiento propio y de terceros (financieras) siendo la segunda en corto plazo (2 años). Para finalizar, se concluyó que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en general y de la empresa del caso de estudio fue propio y de terceros (financieras), también que este financiamiento fue de corto plazo y que la mayoría de empresas la utilizó como capital de trabajo.

2.1.3 Regionales

Luna (2017) en su tesis Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: empresa “Inversiones y servicios múltiples Hadita E.I.R.L.” – Casma, 2017. Tuvo como objetivo general, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Inversiones y Servicios Múltiples Hadita E.I.R.L.” – Casma, 2017, cuya actividad económica es la compra y venta de suministros de cómputo, artículos y útiles de escritorio. La investigación fue cualitativa y de nivel descriptiva, de tal forma que el presente trabajo de investigación será bibliográfico y de caso no habrá población, tampoco muestra. Pero utilizamos como técnica al Cuestionario, y como instrumentos de recolección de datos se tuvo

en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada. Para llevar a cabo mi investigación se tomó como caso a la Empresa INVERSIONES Y SERVICIOS MULTIPLES HADITA E.I.R.L de la ciudad de Casma, aplicando un cuestionario a la Administradora Rosas Marcos Frida Gertrudis, utilizando la técnica del cuestionario, obteniéndose los siguientes resultados: Se encuentra en el sector con N° 20 años, siendo una micro y pequeña empresa formal, el financiamiento otorgado ayudo a mejorar el desarrollo de la empresa, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros, el préstamo fue adquirido por una entidad bancaria y que la micro y pequeña empresa se formó para obtener ganancias.

Huarca (2016) en su tesis Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferreteria & Multiservicios Esperanza E.I.R.L. – Casma, 2017. Tiene por finalidad determinar la investigación del título Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa FERRETERIA & MULTISERVICIOS ESPERANZA E.I.R.L.–Casma, 2017. La investigación fue cualitativa y de nivel descriptiva, de tal forma que el presente trabajo de investigación será bibliográfico y de caso no habrá población, tampoco muestra. Utilizamos como técnica el Cuestionario, y como instrumentos de recolección de datos, se tuvo en cuenta la comparación a los comentarios. Respecto al Objetivo Especifico 1:A las empresas le otorgan mayor facilidad de pago con una baja tasa de interés generándoles así un buen historial crediticio. Respecto al Objetivo Especifico 2:La empresa se financia de tercero de la Banca Formal del BCP a una tasa de 1.18% mensual por un

monto de S/. 34,000.00, usado para Capital de Trabajo (mercaderías). Respecto al Objetivo Especifico 3:Coinciden las empresas y la empresa en estudio que las formas de financiamiento es a través de la Banca Formal y usándolo para capital de trabajo, siendo los plazos a corto y usándolos para capital de trabajo.

2.1.4 Locales

Jara (2019) en su tesis Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa distribuidora ferretera M.J.M. S.A.C. – Chimbote, 2019. Tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Distribuidora Ferretera M.J.M. S.A.C. - Chimbote, 2019. Este informe para su elaboración se utilizó la metodología cuantitativa y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista, también se utilizó los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados Respecto al objetivo específico 01: Según los autores revisados de los antecedentes, la mayoría de las micro y pequeñas empresas tiene la oportunidad de recurrir al financiamiento de terceros optando por obtener el crédito de la Banca Formal. Respecto al objetivo 02, respecto al cuestionario realizado al Gerente General de la empresa Distribuidora Ferretera M.J.M. S.A.C., y con los resultados obtenidos, podemos afirmar que utilizo el financiamiento por parte de terceros. Respecto al Objetivo específico 03: De acuerdo a los resultados obtenidos del objetivo específico 1 y objetivo específico 2, los factores relevantes se relacionan ambas en donde se afirman que obtienen

financiamiento. Conclusión general: Se propone a la empresa Distribuidora Ferretera M.J.M. S.A.C., que mantenga las buenas referencias de crédito en cuanto a la puntualidad de los pagos de las cuotas.

Fernández (2019) en su tesis *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso Electro Ferretería Carlos de Huarmey, 2019*. La presente investigación tiene como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento, que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas nacionales y de la empresa Electro Ferretería Carlos de Huarmey, 2019. La investigación fue descriptiva, bibliográfica y de caso. Para el recojo de la información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y para la empresa del caso se utilizó como instrumento la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: los autores nacionales afirman que la mayoría de las Mypes obtienen financiamiento por la falta de liquidez, y recurren a fuentes de financiamiento del sistema no bancario, siendo usado en su mayoría estos créditos como capital de trabajo, así mismo se da un adecuado y eficiente uso al préstamo adquirido. Respecto la empresa de estudio, recurre a la fuente de financiamiento externo, cuando necesita liquidez, utiliza el sistema financiero no bancario en un corto plazo, invirtiendo en préstamo en capital de trabajo para la adquisición de mercadería. Así mismo da un uso adecuado del financiamiento, ya que con la obtención de mercadería pudieron cubrir su necesidad de mercadería para vender y de esta forma incrementaron sus ventas y generaron utilidades. Finalmente las micro y pequeñas empresas nacionales y la empresa Electro Ferretería Carlos de Huarmey, requieren de financiamiento externo del financiamiento no Bancario. Así mismo el financiamiento

mejora las posibilidades cuando optan por un crédito con un bajo interés y utilizan el préstamo de manera adecuada, además si realizan préstamos a un corto plazo el interés a pagar es menor.

Urteaga (2017) en su tesis *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ‘‘Ferretería Reyes’’ - Chimbote, 2017*. Tuvo como objetivo general: tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa ‘‘Ferretería Reyes’’ de Chimbote, 2017. La investigación fue bibliográfica, documental y de caso. Para el recojo de información se empleó las fichas bibliográficas, así mismo, se aplicó una encuesta de 13 preguntas cerradas a la empresa en estudio, con respecto a los resultados obtenidos fueron: existen financiamientos en el sistema bancario formal e informal. Así mismo, el siguiente resultado fue sobre las características del financiamiento de la empresa ‘‘Ferretería Reyes’’ de Chimbote, quien utiliza el financiamiento externo acudiendo al sistema no bancario, por razones de facilidades en su solicitud y realizando la comparación del objetivo 1 y 2, se aprecia que, el financiamiento a corto plazo es el más recurrido. Por último, se recomendó a la empresa ‘‘Ferretería Reyes’’ solicitar siempre lo necesario para su capital de trabajo, evitando así, incumplir con la obligación en caso hubiera algunos imprevistos en la actividad empresarial.

Arrascue (2016) en su tesis *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Ferreteria Kevin E.I.R.L De Nuevo Chimbote, 2016*. Tuvo como objetivo general: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas

del Perú: Caso Ferretería Kevin E.I.R.L de Nuevo Chimbote, 2016. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. Los resultados fueron que: Se han encontrado trabajos que han mostrado estadísticamente datos importantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPEs del Perú, estableciendo que dentro de este sector las empresas no tienen demasiado acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias. Del mismo modo tanto las empresas a nivel nacional como en nuestro caso, necesitan de un financiamiento que les permita seguir desarrollándose como entidad productora, por ende, las entidades financieras facilitan el acceso a estos créditos, pero a una tasa de interés alta.

2.2 Bases teóricas

2.2.1.1 Teoría del Financiamiento.

En esencia, cabe señalar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños emprendedores continuar invirtiendo en su negocio, optando por un comportamiento más competitivo que se mide por la productividad obtenida de dicha pequeña unidad económica, con el fin de lograr estabilidad económica, acceso a tecnologías, desarrollo institucional y sobre todo participar en un entorno más formal. En este sentido Ccaccya (2017) define al financiamiento como “aquel mecanismo o modalidad en el que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero”. (p. 1)

De acuerdo con Talavera (2019) el financiamiento se refiere al “mecanismo por el cual se trae dinero o se otorga un préstamo a una persona, empresa u organización para llevar a cabo un proyecto, adquirir bienes o servicios, cubrir los gastos de una actividad o un trabajo, o cumplir con sus compromisos con sus proveedores (p. 207)

Podemos decir que las organizaciones necesitan ante todo financiar su circulante, es decir buscan liquidez a corto plazo para cubrir sus pagos corrientes, del mismo modo es evidente la importancia que tiene para las pymes poder acceder a una financiación rápida para poder operar.

2.2.1.2 Razones para buscar financiamiento.

Hoy en día existen diferentes métodos de financiación con los que las pequeñas y medianas empresas pueden financiarse. Estos métodos se pueden agrupar en dos categorías diferentes: el capital social que puede tener cualquier empresa y, por otro lado, existe todo ese capital que necesita ser prestado de las instituciones financieras. En el siguiente texto hablaremos un poco más vívidamente sobre el tipo de financiamiento externo, ya que es uno de los más utilizados por las pequeñas empresas. De acuerdo con Berenstein (2019) estas son los motivos por el cual una empresa busca financiamiento

Internacionalización: a medida que las empresas ingresan a nuevos mercados, es común que enfrenten ciclos de pago más largos por los productos o servicios que colocan. Pedir dinero prestado puede ayudarlo a superar este período de demora.

Aumento del capital de trabajo: esto puede ocurrir cuando una PYME necesita aumentar el número de empleados o el ritmo de producción de bienes debido a la expansión de sus actividades a nuevos mercados; o simplemente aumentando la capacidad de satisfacer la creciente demanda de su producto o servicio.

Compra de insumos: La compra de nuevos equipos para aumentar la producción o modernizar sus procesos seguramente requerirá financiación. Por lo general, este tipo de inversión se realiza con un horizonte de largo plazo.

Historial crediticio: si una empresa nunca ha pedido prestado antes, hacerlo por primera vez puede ayudarla a desarrollar un buen historial de reembolso, lo que le facilitará pedir prestado dinero en el futuro.

Refinanciamiento: esta es una forma de cancelar la deuda existente o realizar pagos anticipados. Implica pagar viejas deudas con nuevas deudas y ayuda a mejorar el flujo de caja.

Está claro que solicitar un préstamo presenta muchas dificultades, especialmente si las cosas no se hacen bien. Antes de solicitar un préstamo para tu negocio, debes asegurarte de haber estudiado todos los factores que pueden tener algo importante dentro de tu negocio, pues al estudiar estos factores podrás conocer la posible rentabilidad de tu negocio y asesorarte para aplicar por un préstamo para financiar su proyecto.

2.2.1.3 Análisis del financiamiento.

La obtención de financiación es uno de los aspectos más importantes del mundo empresarial. Sin este apoyo financiero, no es posible ningún negocio ni expansión. Todo emprendedor, tarde o temprano, tendrá que recurrir a uno, en mayor o menor medida. Lo importante es que al hacer esto, tenga en cuenta aspectos como el momento adecuado, si su negocio es elegible para crédito, así como su capacidad de pago, entre otros. De acuerdo con Berenstein (2019) indica que antes de solicitar financiamiento se debe analizar los siguientes puntos:

Evalúe su negocio: el primer aspecto es saber dónde está su negocio o negocio, lo que implica evaluar sus estados financieros. Es fundamental que hable con su contador o, si no tiene uno, busque asesoramiento para ver si puede cumplir con los plazos de pago y préstamo. De esta manera sabrá cuándo es el mejor momento para solicitar su crédito.

La clave está en definir para qué: También es importante determinar a qué área del negocio vas a asignar el dinero que recibes. Hay que administrar el capital que recauda con sumo cuidado para que resulte en una mayor productividad para liquidar el préstamo sin demora.

Historial crediticio: recuerde que un historial crediticio saludable no solo facilita su acceso al crédito, sino que también lo hace merecedor de mejores tasas de interés. Por ello, ocúpate de las deudas que adquiere tu negocio y págalas a tiempo.

Contrato y Condiciones: Finalmente, debes realizar un análisis exhaustivo de la entidad con la que vas a contratar, evaluando comisiones, intereses, recargos, entre otros aspectos. Estos elementos son muy importantes para anticipar posibles escenarios como la morosidad o, por el contrario, un depósito para cancelar el crédito.

2.2.1.4 Tipos de financiamiento.

2.2.1.4.1 Financiamiento a largo plazo.

Es fundamental que las empresas tomen el control del tipo de financiación que adquieren, ya que una mala decisión puede llevar a la quiebra empresarial o la imposibilidad de pagar frente a terceros. Esta situación se vuelve más importante cuando hablamos de financiación a largo plazo. Cuando hablamos de este tipo de financiación, nos referimos a que su finalización es superior a cinco años y su finalización se concreta en el contrato que se firma. En general, en el financiamiento de largo plazo, debe existir una garantía que permita tramitar el préstamo requerido. Al respecto López (2018) explica que

Las fuentes de financiación a largo plazo son aquellas en las que el plazo de amortización de los fondos obtenidos supera el plazo de un año. El objetivo de esta financiación para empresas es muy amplio: desde inversiones en maquinaria, u otro tipo de activos, hasta reestructuraciones de deuda, pasando por proyectos de expansión. Esto puede ser de interés para todo tipo de negocios que necesiten inmuebles, pero no cuenten con los recursos para realizar esta inversión. Los tipos de préstamos en el mercado son muy amplios

y es un producto lo suficientemente flexible para adaptarse a cualquier necesidad comercial a largo plazo. El plazo de realización de la operación oscila generalmente entre uno y cinco años (p. 212).

Por su parte Talavera (2018) indica que sin duda, el mayor beneficio que tiene, para una empresa, “la financiación a largo plazo es la posibilidad de obtener una cantidad mayor de dinero, pero antes de elegir cómo financiar tu negocio debes tener en cuenta los siguientes pasos: viabilidad; etapa en la que se encuentra el negocio; la evolución sada del historial de créditos de la empresa y tener garantías”.

Podemos decir que el financiamiento a largo plazo permite que una empresa alinee su formación de capital con sus objetivos estratégicos a largo plazo, lo que ayuda a la empresa a lograr un retorno de la inversión. También proporciona un alivio a largo plazo porque una empresa puede tener una asociación a largo plazo con los mismos donantes. Con el inversor adecuado, las empresas disfrutan de una relación y conexión a largo plazo, así como de un apoyo continuo. Dado que la inversión es a largo plazo y una empresa no tendrá que recurrir con frecuencia a nuevos aliados financieros que tampoco estén familiarizados con la empresa.

a) Principales características del financiamiento a largo plazo.

Un financiamiento a largo plazo limita la revelación de la compañía al riesgo de tasa de interés es decir que el financiamiento a largo plazo minimiza el riesgo de refinanciamiento que aparece con otras deudas, debido a su tasa de interés fija, reduciendo así la tasa de interés y el riesgo de saldo de una compañía. De acuerdo con Berenstein (2019)

Las opciones de financiamiento a largo plazo pueden ayudarlo a financiar mejoras generales a su negocio, por un período de más de 5 años. Las inversiones de capital, como la mejora de las instalaciones, la compra de vehículos adicionales y las renovaciones, se financian a través de fuentes de financiación a largo plazo o préstamos a largo plazo. Los fondos recaudados mediante financiamiento a largo plazo son más caros porque los costos volátiles son más altos. También contiene disposiciones finales que limitan las actividades programadas de la empresa (p. 158).

b) Clases de financiamiento a largo plazo.

De acuerdo con Arostegui (2016) establece que entre las principales fuentes de financiamiento a largo plazo son los siguientes:

Bonos: Son pagarés emitidos por una empresa con el fin de obtener fondos en el mercado financiero. Por estos recursos obtenidos, la empresa emisora de los bonos se compromete a pagar intereses. Los bonos se amortizan en una determinada fecha de vencimiento.

Acciones: representan el capital o participación en el capital de los accionistas de la empresa. Son una alternativa viable para la financiación a largo plazo, ya que la organización puede emitir acciones tanto preferentes como comunes. Las acciones preferentes logran un equilibrio entre las acciones ordinarias y los bonos, ya que forman parte

del capital social y quienes las poseen tienen derecho a dividendos, así como a determinados activos en caso de liquidez. Por ejemplo: cada una de las acciones preferentes de una empresa puede otorgar a sus tenedores el derecho a recibir S / 5 en forma de dividendos anuales, sin que los accionistas ordinarios reciban un dividendo.

Arrendamiento o arrendamiento financiero: se trata de un contrato negociado, por un lado, por el propietario del inmueble (acreedor) y, por otro lado, por la empresa (inquilino). Este último está autorizado a utilizar los bienes por un período determinado y mediante el pago de un alquiler. Las estipulaciones del contrato varían según la situación y las necesidades de cada parte.

Hipoteca: para garantizar el pago de un préstamo, el prestatario o deudor cede condicionalmente la propiedad de un activo al prestamista o acreedor.

Por su parte Martínez (2016) menciona que:

La hipoteca es el préstamo a largo plazo por excelencia formalizándose habitualmente en una horquilla que puede ir desde los 20 a los 25 años, la diferencia con otros préstamos a largo plazo es que la vivienda adquirida queda en garantía del pago de la deuda, mientras que otros préstamos a largo plazo no tienen una garantía asociada (párr. 14)

Este tipo de financiamiento incluye préstamo hipotecario, emisión de acciones, bonos y arrendamiento financiero; y sus ventajas son: mejora el historial

crediticio/financiero a futuro; del mismo modo permite a la organización dar el paso de una reestructuración de modelo de productividad, así mismo al ser una inversión grande, se optimizan los procesos para mejorar los resultados.

c) Ventajas del afincamiento a largo plazo.

De acuerdo con Lacave (2019) menciona que Las cuotas son iguales a lo largo de todo el periodo, pero los primeros pagos incluyen un porcentaje más alto de intereses y los últimos de capital. Es decir, los intereses se amortizan de forma decreciente y el capital de forma creciente. Del mismo modo las principales ventajas del financiamiento a largo plazo son:

Al ofrecer la posibilidad de devolverlo en un largo plazo, te permite elegir el número de cuotas con las que nos sentiremos más cómodos pagando.

Los préstamos a largo plazo se adaptan mejor a la solvencia de cada usuario.

En muchos casos, los contratos de préstamos a largo plazo pueden modificarse o renegociarse.

Los préstamos a largo plazo se evitan principalmente por el riesgo. Especialmente porque generalmente se firman por grandes cantidades. Su ventaja depende directamente de la rentabilidad esperada del dinero y el problema es que no se alcanza esta compensación. Los planes de expansión y desarrollo a largo plazo son fundamentales en la planificación estratégica de las empresas. Sin embargo, si el

escenario no es el correcto, será mejor que tenga cuidado. Lo más importante es asegurar la solvencia a corto plazo y apostar durante mucho tiempo por fórmulas menos costosas para la venta de activos (leasing o alquiler). Es normal tener deudas, pero hay que controlar los ratios de endeudamiento. Dos empresas con un mismo activo / pasivo pueden presentar distintos niveles de riesgo en función de la composición y el porcentaje de lo adeudado (relación entre financiación propia y financiación de terceros).

2.2.1.4.2. Financiamiento a corto plazo.

Un préstamo a corto plazo nos permite obtener dinero de manera inmediata. Y es que, a día de hoy, podemos solicitar nuestro crédito a corto plazo a través de Internet y obtener una respuesta rápidamente, lo cual hace que recibamos el dinero en nuestra cuenta bancaria en tan solo unos minutos. De acuerdo con Rodríguez (2016) explica que el “financiamiento se necesita básicamente para capital de trabajo. Las fuentes de las cuales se puede obtener son a través de créditos de proveedores, préstamos bancarios o compraventa de documentos comerciales”. (p. 1)

a) Características del financiamiento a largo plazo.

Por lo general, tan solo necesitamos tener a mano nuestro DNI, un número de cuenta en el que recibir el ingreso, y nuestros datos de contacto. No tendremos que rompernos la cabeza buscando papeles y documentación, ni necesitaremos visitar ninguna oficina para entregarlos y formalizar nuestro préstamo a corto plazo, lo cual simplifica –y mucho– el proceso de solicitud. Dentro de esta categoría se encuentran también los microcréditos, que son los que deben devolverse en un plazo máximo de

30 días. Al respecto Vásquez (2019) indica que “se obtiene mucho más pronto que el crédito a largo plazo. Los prestamistas insistirán en un análisis más meticuloso antes de otorgar un crédito a largo plazo, además de que el contrato contendrá más detalles porque muchas cosas pueden suceder en la vida de un préstamo de 10 a 20 años”. (p. 67)

Del mismo modo Vásquez (2019) menciona que el financiamiento corto plazo es Flexible, es decir si una empresa necesita fondos, cíclica o estacional, no querrá endeudarse a largo plazo por tres motivos:

El préstamo a corto plazo se formaliza mediante un contrato entre la institución financiera (prestamista) y el prestatario, otorgándole la institución financiera una determinada cantidad de dinero, que se refleja en el contrato de préstamo con la tabla de amortización, que refleja la forma y plazos bajo el cual se pagarán el capital y los intereses al prestamista.

Para la formalización de préstamos se pueden solicitar avales que garanticen la devolución de los importes pactados.

Si estamos hablando de un préstamo concedido a una empresa, entonces el plazo de amortización debe ser como máximo de un año, ya que si se supera el año se considera un préstamo a largo plazo.

Generalmente se formalizan ante notario con el fin de que sirva de título ejecutivo que permita la apertura del proceso ejecutivo y la incautación inmediata en caso de impago.

El costo de un préstamo depende de la tasa de interés y las comisiones que cobra la institución financiera. El tipo de interés puede ser fijo o variable, en este caso aplicando un diferencial frente a un índice de referencia que generalmente es el Euribor, mientras que las comisiones que se aplican pueden ser de diferentes tipos, como las comisiones de estudio, apertura y cancelación. y amortización anticipada (p. 66).

b) Clases de finamiento a corto plazo.

a) Crédito de proveedores

De acuerdo con Rodríguez (2016) explica que el crédito a proveedores “es un método de financiación no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso productivo, asumiendo un compromiso de pago en el futuro sin intereses” (p. 16).

En otras palabras, la empresa negocia con su (s) proveedor (es) para obtener los insumos sin tener que pagarlos en efectivo. Así, existe una deuda pendiente que generalmente debe pagarse en 30, 60 o 90 días y donde no se genera ningún cargo financiero.

b) Créditos comerciales y de proveedores

Al respecto Ccaccya (2017) indica que el crédito comercial es un tipo de línea de crédito. Se trata de un acuerdo entre 2 empresas que permite al cliente recibir mercancías sin realizar el pago de forma inmediata. Con un acuerdo de crédito comercial, el comprador puede pagar en otro momento.” (p. 2)

c) Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

Del mismo modo Ccaccya1 (2017) indica que cuando el dinero se destina a financiar una actividad no habitual de la empresa, como puede ser la inversión en maquinaria, la compra de un nuevo local comercial o la compra de un vehículo, siendo financiado a corto plazo (p. 2).

d) Descuentos de efectos comerciales: letras

La entrega de cartas es una de las operaciones de financiación a corto plazo más habituales para las empresas. Es esencialmente una institución financiera que adelanta a la empresa el monto de una factura a cobrar, en relación con la fecha de vencimiento y después de la deducción de intereses y comisiones bancarias. De acuerdo con Ccaccya1(2017) explica que:

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación. (p. 2)

e) Factoring

De la misma manera Ccaccya (2017) menciona que el Factoring es:

Una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga

la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero crédito a cobrar derivados de su actividad comercial. (p. 2)

2.2.1.5 Teorías de las micro y pequeñas empresas.

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominado Mypes, encontramos dos formas de su aparición. Por un lado, los que tienen su origen en las propias empresas, es decir, en los que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde hay una gestión empresarial (propietaria de la empresa) y un trabajo remunerado. (**Valdi, 2017**).

Por otro lado, están quienes tuvieron un origen familiar caracterizado por una gestión que solo se preocupó por su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento. aunque con algunas limitaciones en cuanto a equipamiento, organización, escala, formación, información, etc. de inestabilidad macroeconómica, sólo les preocupa su supervivencia lo que los sumerge en una profunda crisis que continuó en los años ochenta. Esta es, por tanto, la segunda etapa en la historia de la evolución de las MPE. Por el contrario, los cambios que se han producido desde 1999 en términos de disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna parecen indicar el inicio de una nueva etapa. para los Mypes, con algunos obstáculos que aún deben superarse (**Valdi, 2017**).

Las MYPES surgen de la necesidad de crear mecanismos de integración productiva vertical entre microempresas de un mismo sector con el fin de ganar en competitividad, por otro lado, las microempresas son creadas por el vacío generado por

la imperfección del mercado mismo y por encima Todo por la incapacidad de las grandes empresas y las políticas económicas gubernamentales para generar empleo y solucionar el problema de la pobreza. En el Perú, una de las causas de fondo es el terrorismo que tuvo sus efectos en las comunidades campesinas, cuyo origen migraciones del campo al campo. la ciudad en los 80 y estas nacieron informales, en los 90 las privatizaciones conllevan un alto costo social, provocando despidos masivos en las empresas, muchos de estos trabajadores beneficiados de ellos han formado sus microempresas, en este sector gran parte ha intentado formalizar **(Valdi, 2017)**.

En la década actual, al no querer ser absorbidos como mano de obra barata por las grandes empresas y no contar con mano de obra no calificada y ni siquiera con profesionales ocupados, buscan generar sus ingresos de manera competitiva sin esperar a que el gobierno les brinde todo, encontrando que lo más La forma eficiente y óptima de absorber mano de obra es utilizar pequeñas empresas; Por otro lado, la fuerte migración de las provincias a la capital y en general a las grandes ciudades del interior motivó su generación. A lo largo de los años, los gobiernos de las Américas se han dado cuenta de la importancia de las pequeñas y microempresas en la cadena social y económica. progreso de un país, porque representan un porcentaje importante del universo empresarial y, además, porque son una fuente de empleo que cada día se puede explotar más si se diseña una política de incentivos adecuada y razonable **(Valdi, 2017)**.

2.2.1.5.1 Formalización y constitución de las MYPES.

Según la Cámara de Comercio de Lima (CCL), 7 de cada 10 negocios peruanos son informales. A pesar de los altos niveles de informalidad, es importante recordar que tener un negocio formalizado tiene muchas ventajas, entre ellas: Acceso a beneficios fiscales y préstamos, así como credibilidad y confianza del cliente. En esta época de pandemia, donde muchas empresas de todos los tamaños han sufrido un gran impacto en su economía, la importancia de pertenecer a la formalidad es evidente. Ten en cuenta que para reactivar y operar de manera segura debes contar con el plan de monitoreo, el cual entre sus requisitos requiere que seas formal (**Verona, 2020**).

2.2.1.5.2 Tipo de sociedades y régimen tributario.

Las MYPE pueden estar constituidas ya sea por personas naturales o jurídicas bajo cualquier forma de organización empresarial, la cual se detallará a continuación:

a) Personas naturales que ejercen una actividad empresarial

Son estas personas físicas que reciben un ingreso de tercera categoría. Al establecer una empresa como persona física, la persona asume todos los derechos y obligaciones de la empresa a título personal. Esto implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio personal que posee, es decir, con los bienes que están a su nombre, las deudas u obligaciones que la microempresa puede contraer. Por ejemplo, la empresa quiebra y está obligada a pagar una deuda, la persona es responsable de ello personalmente y, en caso de

impago, su propiedad personal puede ser incautada (Proinversión, s / f).

b) Personas jurídicas

De acuerdo a la Ley General de Sociedades, reglamenta y define los tipos de sociedades permitidos en el Perú, ya sea de uso común o de menor uso (**Proinversión, s/f**).

Bajo este contexto, las MYPE en el Perú se rigen en base a la tercera categoría de acuerdo a la modalidad en el ámbito empresarial según estipulado por ley, ya que su único fin de las MYPE es la prestación de bienes y/o servicios (**Proinversión, s/f**).

2.2.1.6.3 Ley de Desarrollo Constitucional de las Micro y Pequeñas Empresas, la MSE.

La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su rentabilidad y productividad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria. (**Ley 28015, 2003**).

2.2.1.5.4 Características del MYPE.

El 2 de julio de 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N ° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, promover el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Esto tiene entre sus objetivos establecer el

marco legal para la promoción de la competitividad, la formalización y el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). Incluye enmiendas a varias leyes, incluida la actual "Ley MYPE" S.D. N ° 007-2008-TR. "Texto de orden único de la ley para el fomento de la competitividad, la formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y el acceso al empleo digno". De acuerdo con esta ley las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT [S/.592,500].

Pequeña Empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT [S/.592,500] y hasta el monto máximo de 1700 UIT [S/.6'715,000].

Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT [S/.6'715,000] y hasta el monto máximo de 2300 UIT [S/.9'085,000]. (**Ley 30056, 2013**).

Como se ve, la Ley N ° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como MYPE. La inclusión de esta variable tuvo un impacto negativo en el mercado laboral. Por ello, su eliminación es correcta, porque favorecerá el uso del factor trabajo sobre el factor capital. Así, con la modificación de la ley n ° 30056, el nivel de ventas anuales sigue siendo el único factor para categorizar empresas. Además, la citada ley establece una nueva categoría de actividad, a saber: las medianas empresas. Pero, cabe señalar que el RLE es aplicable al MYPE, pero no a la mediana empresa.

2.2.1.5.5 Tipos de microempresas.

Las microempresas generalmente se crean por una variedad de razones, incluida la necesidad de ingresos para sobrevivir o para encontrar una salida económica para diversas habilidades. También querer desarrollarse de abajo hacia arriba, es decir que aspiren a medianas y / o grandes empresas. El microempresario es una persona capaz de crear una o más microempresas pequeñas, no solo es el propietario, sino que también participa directamente en su desarrollo, es decir, es un trabajador más. Incluso hay microempresarios que no tienen empleados. Al respecto Dobón (2016) indica que

Supervivencia. Se crean por necesidad económica y no cuentan con un capital básico para administrar los costos operativos, sino con una producción inmediata y limitada. Por ejemplo, vendedor ambulante.

Expansión. Tienen un poco más de ingresos que el anterior. Sin embargo, este dinero restante no es suficiente para desarrollar aún más la PYME.

Transformación. Es más superior a los anteriores en cuanto a facturación, ya que los ingresos permiten la formación de capital y por tanto tiene mayores posibilidades de crecimiento.

2.2.1.5.6 Misión de las microempresas.

Al respecto Portilla (2016) menciona que poner en marcha un negocio es un reto para el que no todo el mundo está preparado. Emprender un negocio es una

compleja tarea, especialmente cuando las características del negocio son propias de una gran empresa. Emprender supone invertir tiempo, dinero y esfuerzos para que el proyecto tome forma, cobre vida y supere los obstáculos que se encontrará por el camino. Sin embargo, cuanto más grande sea tu empresa, mayores serán los esfuerzos que tendrás que realizar para poder alcanzar tus objetivos empresariales. Para que tu negocio tenga éxito, lo mejor es comenzar sin ser demasiado ambicioso y trabajar para que vaya creciendo progresivamente. Crear una pyme es, por tanto, la mejor alternativa para comenzar tu andadura empresarial.

2.2.1.6.7 Importancia de las MYPE.

Al respecto Portilla (2016) menciona que las importancias de las mypes radican en que

Lo principal es que se convierte en una fuente de ingresos, un medio de subsistencia.

Al ser pequeño, tiene la opción de cambiarse en caso de que el primero no funcione.

Dependiendo del país, existen subvenciones o concursos que puede solicitar y, por lo tanto, beneficiarse de la ayuda del gobierno. O, dentro de los bancos, se han creado distintos tipos de financiación para que puedan acceder a ella quienes tienen proyectos que emprender.

Su estructura se puede cambiar fácilmente.

Son generadores de empleo, pero no a gran escala, pero le dan a alguien la posibilidad de tener un salario.

Las decisiones se toman rápidamente, ya que suele ser el propietario quien tiene las riendas del negocio o un pequeño grupo el que llega rápidamente a los acuerdos.

Por su parte Soto (2016) menciona las ventajas de estas empresas

Facilita el control de la empresa. Cuanto más pequeña sea la empresa, más fácil será organizarse y controlar que todo vaya según lo planeado. Dirigir una empresa con mil empleados no es lo mismo que dirigir una empresa con cinco. En las pequeñas empresas, es más fácil saber qué está pasando en todo momento, comprender los problemas que enfrentan los trabajadores o conocer los resultados del negocio.

Permite un trato más personalizado a los clientes. Las pequeñas empresas se caracterizan por un trato más familiar, cordial y personalizado con sus clientes. Las pymes conocen personalmente a sus clientes, conocen sus gustos, intereses y necesidades, lo que les facilita diseñar estrategias personalizadas y satisfacer a sus clientes.

Más fácil de cambiar. La capacidad de reacción y adaptación de las pymes es mucho mejor y más rápida que la de las grandes empresas. Cuanto más simple sea la estructura de la empresa, mejor será la gestión del cambio. Además, en este tipo de organizaciones es más fácil seguir decisiones, corregir errores y resolver incidencias que

cuando se trata de una gran empresa, donde se deben seguir una serie de protocolos que dificultan y retrasan este tipo de actuaciones.

Incrementar el compromiso de los trabajadores. En las pequeñas y medianas empresas, los vínculos y relaciones que se desarrollan entre los miembros de la empresa son más personales y cercanos. Este tipo de relación anima a los trabajadores a sentirse más conectados y comprometidos con la empresa y a dar lo mejor de sí mismos. Este compromiso se traduce en una mayor productividad y rendimiento por parte de los trabajadores.

2.2.1.6 Teoría del sector comercio

En economía, se denomina sector a la agrupación de actividades económicas, que poseen características semejantes. Es decir, un sector económico, es el que reúne a las actividades económicas que realizan un proceso productivo similar. Las actividades económicas son todas las formas a través de las cuales, se produce y/o se comercializa un producto o servicio. Por lo tanto, las actividades económicas son aquellas destinadas a satisfacer necesidades de los consumidores, obteniendo una rentabilidad por esta actividad. Al respecto Núñez (2021) indica que el sector comercio hace parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, plazas de mercado y, en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.

2.2.1.6.1 Ventajas del sector comercio

Del mismo modo Núñez (2021) indica que para que un producto llegue al cliente, se requiere una serie de servicios complementarios para cumplir esa labor. Por ejemplo:

- La empresa productora necesita empleados administrativos para gestionar sus procesos
- Precisa la intervención de la banca para el manejo de capital
- Requiere el uso de transporte para trasladar la mercancía
- Necesita de locales comerciales para colocar su producto

2.3 Marco conceptual.

2.3.1 Definición del financiamiento.

De acuerdo con Matos (2016) explica que:

El financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas.

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga

duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada.

2.3.2. Definición de las micro y pequeñas empresas.

De acuerdo con Lukangira (2017) indica que:

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

2.3.3 Definición del sector comercial

Se llama actividad comercial al proceso de compra y venta de bienes y servicios, el cual involucra al comerciante desde que adquiere su mercancía hasta que esta llega al consumidor final. Al respecto Ramón (2019) menciona que:

Todos los participantes se ven beneficiados durante este proceso: el comerciante recibe dinero, que se convierte en ganancia, y el cliente obtiene un producto que satisface una necesidad o deseo. La actividad comercial se presenta con diversas metodologías, tales como la compra y venta en un mismo país o en el exterior, la compra y venta en una tienda física o virtual, compras al mayor y por menor, etc.

III. HIPÓTESIS

Esta investigación no utiliza una hipótesis por ser de tipo cuantitativa, de nivel descriptivo, con diseño no experimental. No todas las investigaciones estipulan una hipótesis, su formulación depende del enfoque del estudio y su alcance.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, cuantitativo, descriptivo

En este caso el estudio es no experimental, porque no se manipulan intencionalmente las variables. Es decir, lo que se realiza en la investigación no experimental es observar el fenómeno tal como está pasando, en su estado natural, para luego analizarlo.

Del mismo modo fue cuantitativo, porque tuvo una estructura con la cual se pudo medir, ya que se utilizarán instrumentos de evaluación y medición.

De acuerdo con Magüira (2021) los métodos cuantitativos se centran en obtener información a través de herramientas como encuestas, cuestionarios, etc. La investigación cuantitativa tiene preguntas claramente definidas y de estas, se deben obtener respuestas de una población o grupo objetivo.

La investigación fue de nivel descriptivo de propuesta

Es decir, solo se describió los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021; y en base a los resultados se elaborará una propuesta para su mejoramiento.

Al respecto Mugirá (2021) establece que su objetivo es describir la naturaleza de un segmento demográfico, sin centrarse en las razones por las que se produce un determinado fenómeno. Es decir, “describe” el tema de investigación, sin cubrir “por qué” ocurre.

4.2. El Universo o Población y muestra

4.2.1. Población

La población fue todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

4.2.2. Muestra

La muestra fue escogida de manera dirigida de la población, siendo la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarney, 2021.

4.3. Operacionalidad de la variable

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Financiamiento	Es la obtención de recursos de fuentes internas y externas, a corto, mediano, o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, social, privada o mixta	Financiamiento interno	Capital propio	¿Hizo uso de capital propio para financiar su empresa?	Nominal: Si No
			Reinversión de utilidades	¿Usó sus utilidades para refinanciar su negocio?	Nominal: Si No
			Ventas de activos	¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su empresa?	Nominal: Si No
		Financiamiento externo	Solicitud de crédito	¿Qué criterios toma en cuenta para solicitar un financiamiento para su empresa?	Nominal: a. Tasa de interés b. Plazo de pago c. Garantías solicitadas d. Prestigio de la entidad financiera e. Recomendación de terceras personas f. Beneficios que otorga la entidad financiera
		Sistema bancario	¿El crédito solicitado fue del sistema bancario?	Nominal: Si No	
		Aval para el crédito	¿El banco se solicitó un aval para otorgarle el financiamiento?:	Nominal: Si No	
		Sistema no bancario	¿El crédito solicitado fue del sistema informal?	Nominal: Si No	

			Frecuencia financiera	¿Recorre frecuentemente a las entidades financieras o cajas de ahorro y crédito para financiar su empresa?	Nominal: Si No
				¿Qué facilidades le brindan las entidades financieras?	a. Confianza b. Crédito inmediato c. Bajos intereses
				¿Cuál es la entidad que usted elige al momento de obtener financiamiento?	a. Proveedores b. Cajas de ahorros y créditos c. Prestamistas particulares d. Otros
			Tasa de interés	¿Usted conoce el interés que manejan y cobran las entidades financieras?	Nominal: Si No
			Destino del financiamiento	¿Cuál fue el destino que le dio al financiamiento obtenido?	a. Para capital de trabajo. b. Para inversión en activos fijos. c. Ambos. d. Mejoramiento e implementación
			Modalidad de préstamo	¿Cuál fue el plazo que le otorgaron para el pago de crédito financiero?	Nominal: a. Corto plazo b. Largo plazo

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de información se utilizó la encuesta, que se aplicó a una sola MYPE, del sector comercio, Macofer E.I.R.L. – Huarney, 2021.

4.4.2. Instrumentos

El instrumento de recolección de datos se utilizó un cuestionario estructurado de preguntas cerradas.

4.5. Plan de análisis

En el caso del procesamiento de la información obtenida mediante encuesta, a los actores de concreto de nuestro proyecto de tesis, con dicha información se realizó una tabulación, que incluyó sus gráficos estadísticos, que respondieron a preguntas válidas sobre el estado de la empresa y el sector donde se ha establecido. Para el análisis y manipulación de datos se utilizó técnicas estadísticas descriptivas. Se elaboraron tablas de distribución de frecuencias.

4.6. Matriz de consistencia

Titulo	Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.</p>	<p>Problema general: ¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021?</p> <p>Problemas específicos: ¿Cuáles son las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, 2021?</p> <p>¿Cuáles son las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de la</p>	<p>Objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.</p> <p>Objetivos específicos: Establecer las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, 2021.</p> <p>Describir las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de la</p>	<p>Esta investigación no utilizara una hipótesis por ser de tipo cuantitativa, de nivel descriptivo, con diseño no experimental.</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Tipo: Cuantitativa Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental Población: La población fue todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.</p> <p>Muestra: La muestra fue escogida de manera dirigida de la población, siendo la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.</p>

	<p>empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021?</p> <p>¿Explicar las oportunidades del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021?</p>	<p>empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.</p> <p>Explicar las oportunidades del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.</p>			
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

4.7. Principios éticos

La presente investigación se realizó bajo los siguientes principios éticos:

Protección a la persona: Es decir que se hizo de conocimiento, solo la información de las personas encuestadas, razón por lo cual se mantendrá el respeto a su privacidad dentro de la investigación

Beneficencia y no maleficencia: Es decir que el estudio no se realizó con la finalidad de publicitar, ni desprestigiar a las micro y pequeñas empresas en estudio.

Justicia: Es decir se desarrolló de forma equitativa, aplicado de la misma modalidad a todas las personas en estudio sin sesgar el resultado.

Integridad científica: Es decir que los resultados que se obtuvieron fueron reales y confiables, en la recolección de estos datos se respetaron los valores profesionales de la carrera.

Consentimiento informado y expreso: La información que se publicó se hizo con el consentimiento de las personas involucradas en el estudio.

V. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1. Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1: Establecer las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector ferretero, 2021.

Cuadro 01

Factores relevantes	Autores	Resultados	Oportunidades/ debilidades
Capital propio	Ríos (2020)	Las mypes no utilizaron su capital propio, por ende recurrieron a préstamos realizados a cajas de ahorro y crédito, las razones de no utilizar recursos propios se debieron a que en esos momentos los dueños no tenían las posibilidades económicas necesarias para poder salir a flote con su propio dinero, pero esta razón realiza sus sueños mediante un préstamo	Las mypes al contar un crédito, además de recapitalizar sus negocios, obtuvieron beneficios como: Reducir tu carga fiscal. Los intereses que se pague por el financiamiento puede disminuir la cantidad e impuestos que deberás pagar sobre las utilidades.
Reinversión de utilidades	Jara (2019)	Las mypes en su afán de crecer y desarrollarse ha utilizado sus las utilidades obtenidas para refinarciar	El beneficio de la reinversión de utilidades es reducir el monto de pago de impuesto a la renta,

		su negocio, todo esto debido a un deseo de superación y mantenerse a la vanguardia en cuanto a los últimos productos que se encuentran de moda.	destinando esos fondos que se dejan de pagar a los accionistas y al estado a favor de su productividad, en la adquisición de activos, implementando nueva tecnología y optimización los recursos
Ventas de activos	Namuche (2018)	Las mypes se han caracterizado por no exponer sus activos en ningún caso, ya que, al ser una empresa que tiene facilidades para sacar préstamos y cumple los pagos en las fechas indicadas no ha sido necesario tocar sus activo	Las mypes no ponen en venta sus activos para financiarse debido a que son cocientes de que esto disminuye el valor de la empresa y puede disparar los costos de transacción, así como los impuestos
Solicitud de crédito	Luna (2017)	Para poder tomar la decisión de solicitar un crédito, se acoge a los criterios de la Tasa de interés y el prestigio de la entidad financiera.	Las mypes toman en cuenta la tasa de interés y el prestigio de las entidades des; sin embargo, también es importante analizar la capacidad de pago de la empresa.
Sistema bancario	Luna (2017)	Las mypes son acuden al sistema no bancario, porque	Al acudir al sistema bancario las mypes puede lograr beneficios como: acceder a

		consideran que las tasas de interés son costosas.	servicios financieros diversos. Al obtener un crédito bancario, podrás acceder a otros productos, e inclusive a servicios complementarios que impulsen tu productividad.
Aval	Jara (2019)	Las mypes al acudir al sistema bancario, la entidad se solicitó obligatoriamente un aval para acceder al crédito.	A las mypes se solicitó un aval, puesto que cuando se solicita grandes sumas de dinero la banca formal se solcito obligatoriamente un aval.
Sistema no bancario	Urteaga (2017)	Las mypes no recurren frecuentemente al acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias	Las mypes no acuden a prestamos informales debido a que estos modelos de préstamo informal pueden llegar a ser riesgosos, en algunos casos utilizan amenazas para lograr los pagos de las cuotas.
Frecuencia financiera	Huarca (2016)	Las mypes no tienen demasiado acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias	Las mypes deben acudir al financiamiento de manera ocasional, debido a que esto les puede generar un buen comportamiento de pago, de esta manera se podrá obtener mejores condiciones de financiamiento, además de crear buenos antecedentes

			para acceder a montos mayores.
Tasa de interés	Jara (2019); Huarca (2016) en	La mypes accedieron aun crédito con menos del de 20% anual	Las mypes buscan solicitan al banco una explicación detallada, donde especifiquen todos los intereses que se deberán pagar de acuerdo al crédito contratado.
Destino del financiamiento	Jara (2019); Fernández (2019)	Las mypes utilizaron el financiamiento para invertir en Capital de trabajo	Las mypes invierten en capital de trabajo se utiliza con el fin de ampliar la empresa o para cumplir con obligaciones que sean a corto plazo.
Modalidad de préstamo	Urteaga (2017); Arrascue (2016)	Financiamiento fue de corto plazo y largo plazo; según el monto que requieren para hacer frente a su necesidades comerciales	El financiamiento es mayamente a corto plazo debido a que las tasas de interés a corto plazo son más bajas que las tasas de largo plazo, lo que da una mayor flexibilidad en la gestión de operación de sus negocios.

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

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir las oportunidades de financiamiento para mejorar las posibilidades de la empresa MACOFER E.I.R.L. – Huarney, 2021

Cuadro 02

Factores relevantes	Preguntas	Oportunidades	Debilidades
Capital propio	¿Hizo uso de capital propio para financiar su empresa?: No	X	
Reinversión de utilidades	¿Usó sus utilidades para refinanciar su negocio?: Si	X	
Ventas de activos	¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su empresa?: No	X	
Solicitud de crédito	¿Qué criterios toma en cuenta para solicitar un financiamiento para su empresa?: Tasa de interés y plazo de pago	X	
Sistema bancario	¿El crédito solicitado fue del sistema bancario?: Si	X	
Aval para el crédito	¿El banco se solicitó un aval para otorgarle el financiamiento?:	X	
Sistema no bancario	¿El crédito solicitado fue del sistema informal?: No	X	
Frecuencia financiera	¿Recurre frecuentemente a las entidades financieras o cajas de ahorro y crédito para financiar su empresa?: No		X
	¿Qué facilidades le brindan las entidades financieras?: Crédito inmediato	X	
	¿Cuál es la entidad que usted elige al momento de obtener financiamiento?: Bancos	X	
Tasa de interés	¿Usted conoce el interés que manejan y cobran las entidades financieras?: No		X

Destino del financiamiento	¿Cuál fue el destino que le dio al financiamiento obtenido?: activos fijos	X	
Modalidad de préstamo	¿Cuál fue el plazo que le otorgaron para el pago de crédito financiero?: Corto plazo	X	

Fuente: Elaborado por el investigador de acuerdo al cuestionario que se ha aplicado al gerente de la empresa del caso.

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Explicar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa MACOFER E.I.R.L. – Huarmey, 2021.

Cuadro 03

Factores relevantes	Oportunidades/ Debilidades del objetivo 1	Oportunidades/ Debilidades del objetivo 2	Explicación
Capital propio	Las mypes al contar un crédito, obtuvieron beneficios como: Reducir tu carga fiscal. Los intereses que se pague por el financiamiento puede disminuir la cantidad e impuestos que deberás pagar sobre las utilidades.	La empresa no hizo uso de capital propio para financiar su empresa.	Oportunidades: Encontramos que las empresas no utilizaron capital propio
Reinversión de utilidades	Las mypes gracias a la reinversión de utilidades es reducir el monto de pago de impuesto a la renta, destinando esos fondos que se dejan de pagar a los accionistas y al estado a favor de su productividad, en la adquisición de activos.	La empresa usó sus utilidades para refinanciar su negocio.	Oportunidades: Encontramos que las empresas reinvierten sus utilidades con el fin de reducir monto de pago de impuesto a la renta.
Ventas de activos	Las mypes no ponen en venta sus activos para financiarse debido a que son cocientes de que esto disminuye el valor de la empresa y puede disparar los costos de transacción, así como los impuestos	No vendió sus activos para financiar su empresa	Oportunidades: Encontramos que las empresas no colocan sus activos en venta para financiarse debido a que esto disminuye el valor de la empresa

Solicitud de crédito	Las mypes toman en cuenta la tasa de interés y el prestigio de las entidades; sin embargo, también es importante analizar la capacidad de pago de la empresa.	Los criterios que toma en cuenta para solicitar un financiamiento para su empresa es la tasa de interés y plazo de pago	Oportunidades: Encontramos que las empresas toman en cuenta la tasa de interés, el plazo de pago y además el prestigio de las entidades.
Sistema bancario	Al acudir al sistema bancario lograron acceder a otros productos, e inclusive a servicios complementarios que impulsen tu productividad.	El crédito solicitado fue del sistema bancario	Oportunidades: Encontramos que acuden al sistema formal, debido a que con ello logran buenas facilidades de pago
Aval	Las mypes al acudir al sistema bancario, la entidad se solicitó obligatoriamente un aval para acceder al crédito.	Se le solicitó un aval para acceder al crédito.	Oportunidades: En el primer caso lo habitual es que las entidades de crédito soliciten el aval a los clientes ante préstamos o créditos que alcanzan unas cantidades de dinero muy elevadas. La razón para hacerlo es que, al estar hablando de cantidades cuantiosas, se pone en entredicho o es existente la duda sobre que el deudor tenga la solvencia suficiente para hacer frente al préstamo.
Sistema no bancario	Las mypes no acuden a prestamos informales debido a que estos modelos de préstamo informal pueden llegar a ser riesgosos, en algunos casos utilizan	La empresa no solicitó del sistema informal	Oportunidades: Encontramos que no acuden al sistema informal, debido a que puede llegar a ser riesgoso, debido a que no se cuentan con normas o

	amenazas para lograr los pagos de las cuotas.		regulaciones emitidas por el Estado cuyo objetivo es protegerlo (por ejemplo, régimen de cláusulas y prácticas abusivas).
Frecuencia financiera	Las mypes deben acudir al financiamiento de manera ocasional, debido a que esto les puede generar un buen comportamiento de pago, de esta manera se podrá obtener mejores condiciones de financiamiento, además de crear buenos antecedentes para acceder a montos mayores.	La empresa no recurre con frecuencia al financiamiento del terceros; sin embargo manifestó que las facilidades le brindan las entidades financieras es el crédito inmediato, en este caso recurre al Banco	Oportunidades: Encontramos que no se recurre con frecuencia, debido a que se da de manera ocasional, y esto les permite generar mejores antecedentes para acceder a montos mayores.
Tasa de interés	Las mypes buscan solicitar al banco una explicación detallada, donde especifiquen todos los intereses que se deberán pagar de acuerdo al crédito contratado.	La empresa desconoce el interés que manejan y cobran las entidades financieras	Debilidades: Las empresas desconocen de las tasas de interés que manejan las entidades financieras
Destino del financiamiento	Las mypes invierten en capital de trabajo se utiliza con el fin de ampliar la empresa o para cumplir con obligaciones que sean a corto plazo.	La empresa invierte en activos fijos	Oportunidades: Encontramos que las empresas invierten en capital de trabajo y activos fijos.
Modalidad de préstamo	El financiamiento es mayamente a corto plazo debido a que las tasas de interés a corto plazo son más bajas que las tasas de largo plazo.	Recurrieron a un crédito a corto plazo	Oportunidades: Encontramos que las empresas mayamente solicitan crédito a corto plazo debido a que las tasas de interés son más bajas.

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del objetivo específico 1 y 2.

5.2. Análisis de resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico 1

De acuerdo a lo mencionado por los autores en los antecedentes: Ríos (2020); Jara (2019); Huansha (2016); Namuche (2018); Luna (2017); Huarca (2016) y Jara (2019) se establecen las oportunidades de financiamiento y rentabilidad en donde las micro y pequeñas empresas no utilizaron su capital propio para financiarse, han utilizado sus las utilidades obtenidas para refinanciar su negocio, del mismo modo no ponen en venta sus activos para financiarse, así mismo para poder tomar la decisión de solicitar un crédito, se acoge a los criterios de la Tasa de interés y el prestigio de la entidad financiera, las mypes se financian de la Banca Formal en este caso recurrieron al BCP, dicha entidad le solicito un aval para el accesos al crédito, además no acuden al sistema no bancario, porque consideran que las tasas de interés son costosas, no recurren frecuentemente al acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias, así también accedieron a un crédito con menos del de 20% anual, el financiamiento fue de corto plazo con una tasas de interés de menos del 20% anual, de la misma manera utilizaron el financiamiento para invertir en capital de trabajo, por ende la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años.

De acuerdo a la información obtenida de los antecedentes decimos que las oportunidades las mypes radican en que al acudir al sistema bancario las mypes puede lograr beneficios como: acceder a servicios financieros diversos, del mismo

modo al obtener un crédito bancario, podrás acceder a otros productos, además de generar un buen comportamiento de pago, de esta manera se podrá obtener mejores condiciones de financiamiento, además de crear buenos antecedentes para acceder a montos mayores: finalmente las mypes gracias al adecuado financiamiento y la correcta inversión, las empresas lograron crecer económica y financieramente en el sector.

5.2.2 Respecto al objetivo específico 2

En base a los resultados del al cuestionario que se ha aplicado al gerente de la empresa MACOFER E.I.R.L. – Huarmey, 2021, se encontró no hizo uso de capital propio para financiar su empresa, del mismo modo usó sus utilidades para refinanciar su negocio, No vendió sus activos para financiar sus operaciones, así también los criterios que toma en cuenta para solicitar un financiamiento es la tasa de interés y plazo de pago, el crédito solicitado fue del sistema bancario, dicha entidad le solicito un aval para el accesos al crédito, no recurre con frecuencia al financiamiento del terceros; sin embargo manifestó que las facilidades le brindan las entidades financieras es el crédito inmediato, en este caso recurre al Banco, del mismo modo desconoce el interés que manejan y cobran las entidades financieras, recurrió a un crédito a corto plazo, el cual invirtió el activo fijo, por ende el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad, debido a la capacidad de activos que tiene.

5.2.3 Respecto al objetivo específico 3

Al realizar la relación entre las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa MACOFER E.I.R.L. – Huarmey, 2021, establece lo siguiente:

Capital propio: Encontramos que las empresas no utilizaron capital propio, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Reinversión de utilidades: Encontramos que las empresas reinvierten sus utilidades con el fin de reducir monto de pago de impuesto a la renta, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Ventas de activos: Encontramos que las empresas no colocan sus activos en venta para financiarse debido a que esto disminuye el valor de la empresa, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Solicitud de crédito: Encontramos que las empresas toman en cuenta la tasa de interés, el plazo de pago y además el prestigio de las entidades, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Sistema bancario: Encontramos que acuden al sistema formal, debido a que con ello logran buenas facilidades de pago, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Aval: se encontró que al solicitar el crédito la entidad le solicito un aval, porque se solicitó una fuerte cantidad de dinero la razón para hacerlo es que, al estar

hablando de cantidades cuantiosas, se pone en entredicho o es existente la duda sobre que el deudor tenga la solvencia suficiente para hacer frente al préstamo, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Sistema no bancario: Encontramos que no acuden al sistema informal, debido a que puede llegar a ser riesgoso, debido a que no se cuentan con normas o regulaciones emitidas por el Estado cuyo objetivo es protegerlo (por ejemplo, régimen de cláusulas y prácticas abusivas); si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Frecuencia financiera: Encontramos que no se recurre con frecuencia, debido a que se da de manera ocasional, y esto les permite generar mejores antecedentes para acceder a montos mayores, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Tasa de interés: Las empresas nacionales analizan las tasas de interés; sin embargo, la empresa del caso desconoce de las tasas de interés que manejan las entidades financieras, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Destino del financiamiento: Encontramos que las empresas nacionales invierten en capital de trabajo; sin embargo, la empresa del caso invierte en activos fijos, no existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Modalidad de préstamo: Encontramos que las empresas mayormente solicitan crédito a corto plazo debido a que las tasas de interés son más bajas, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Ratios de rentabilidad: Encontramos que las empresas han invertido adecuadamente sus recursos financiados por ende esto le ha permitido generar mayor productividad, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

Margen comercial de segmento empresarial: Encontramos que las empresas al contar con más activos fijos esto ayudo a mejorar su rentabilidad, si existe relación entre los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Respecto al objetivo específicos 1

Según los autores revisado en los antecedentes la mayoría de las micro y pequeñas empresas no utilizaron su capital propio para financiarse, han utilizado sus las utilidades obtenidas para refinanciar su negocio, del mismo modo no ponen en venta sus activos para financiarse, así mismo para poder tomar la decisión de solicitar un crédito, se acoge a los criterios de la Tasa de interés y el prestigio de la entidad financiera, las mypes se financian de la Banca Formal en este caso recurrieron al BCP, dicha entidad le solicito un avala para acceder al crédito, además no acuden al sistema no bancario, porque consideran que las tasas de interés son costosas, no recurren frecuentemente al acceso a los créditos otorgados por entidades bancarias, así también accedieron a un crédito con menos del 20% anual, el financiamiento fue de corto plazo con una tasas de interés de menos del 20% anual, de la misma manera utilizaron el financiamiento para invertir en capital de trabajo, por ende la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años.

6.2. Respecto al objetivo específicos 2

Luego de aplicar el cuestionario al gerente de la empresa MACOFER E.I.R.L. – Huarmey, 2021, se encontró que la empresa no hizo uso de capital propio para financiar su empresa, del mismo modo usó sus utilidades para refinanciar su negocio, no vendió sus activos para financiar sus operaciones, así también los

criterios que toma en cuenta para solicitar un financiamiento es la tasa de interés y plazo de pago, el crédito solicitado fue del sistema bancario, no recurre con frecuencia al financiamiento del terceros; sin embargo manifestó que las facilidades le brindan las entidades financieras es el crédito inmediato, en este caso recurre al Banco, dicha entidad le solicito un aval para acceder al crédito, del mismo modo desconoce el interés que manejan y cobran las entidades financieras, recurrió a un crédito a corto plazo, el cual invirtió el activo fijo, por ende el financiamiento recibido ha mejorado la rentabilidad, debido a la capacidad de activos que tiene. Este financiamiento será devuelto con parte de las ganancias generadas por los servicios ofrecidos. Además, se debe considerar la oportunidad de trabajar conjuntamente con las Instituciones Financieras, para así mejorar las capacidades técnicas de identificar evaluar y financiar correctamente lo que se necesite para lograr dicho objetivo de la empresa.

6.3. Respecto al objetivo específicos 3

En base a los resultados obtenidos del objetivo específico 1 y objetivo específico 2, los factores relevantes se relacionan ambas en donde se afirman que obtienen financiamiento y esto les genera una mejora en la rentabilidad, de tal manera que es una oportunidad tanto para las micro y pequeñas empresas nacionales y la empresa MACOFER E.I.R.L. – Huarney, 2021, el obtener el crédito por parte de la banca formal esto les ayuda además de los intereses bajos al obtener dicho crédito y también el tiempo de pagar el crédito es de corto plazo, además la entidad le solicito un aval, y esto es una gran oportunidad puesto que al cumplir con los

pagos la entidad puede confiar en la empresa y la próxima vez que se requiera un crédito ya no se le solicitara un aval. Se establece que la relación entre los autores de las empresas mencionadas en los antecedentes y la empresa en estudio, mejoran las posibilidades de ser una empresa sostenible en el tiempo proyectado con sus objetivos trazados.

6.4. Conclusión general

La mayoría de los autores revisados concluyen que las empresas del Perú acceden a un financiamiento de terceros y por la Banca Formal ya que consideran que son más apropiados, además se afirman las siguientes propuestas:

Identificar con claridad cuál es la necesidad de financiación que tiene la empresa, para ello se requiere hacer una serie de preguntas: ¿Se necesita comprar insumos o mercadería?, ¿Se busca la adquisición de una maquinaria?, ¿Se quiere remodelar el local o lugar de trabajo?, ¿Se piensa en comprar un activo fijo?, por lo tanto, tener en claro para qué se necesita el dinero ayudara a buscar el financiamiento adecuado para el crecimiento de la empresa y presentar mejor el requerimiento.

Cumplir con las condiciones pactadas, es decir utilizar el financiamiento para los fines previstos y asegurar devolverlo en tiempo y forma acordada, con ello no solo se evitará costos de moras y conflictos, sino que ayudará a construir una buena historia crediticia para obtener futuros préstamos.

Prever los pagos y cobros que se hacen en momentos puntuales del año. La falta de esta previsión es la que hace a la empresa tener puntas de tesorería y problemas de liquidez en momentos cruciales del año.

Controlar y gestionar el riesgo financiero, para ello se debe evaluar la rentabilidad de cada gestión.

7. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1. Referencias bibliográficas

- Arostegui, A. (2016). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Recuperado de, http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo.pdf?sequence=3
- Berenstein, M. (2019). *Motivos por los que las empresas piden créditos*. Recuperado de, <https://emprendedoresnews.com/empresas/economia/motivos-por-los-que-las-empresas-piden-creditos.html>
- Ccaccya, F. (2017). *fuentes de financiamiento empresarial*. Recuperado de, http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_ufhzrtznqwjzphadsapnarfceduuq uulzckqwxqmuajhlmzlb.pdf
- Dobón, M. (2016). *Tipos de microemprendimiento*. Gestio.org. Recuperado de <http://www.gestion.org/economia-empresa/35184/las-ventajas-de-las-microempresas/>
- Jara, L. (2019). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa distribuidora ferretera M.J.M. S.A.C. – Chimbote, 2019. (Tesis para optar el título profesional de: contador público)*. Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Talavera, A. (2019). *Financiamiento corto y de largo plazo: ¿cuál elegir?*. Recuperado de, <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/05/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir/>
- Talavera, A. (2016). *Fuentes de financiamiento empresarial a largo plazo*. Recuperado de, <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/fuentes-de-financiamiento-empresarial-a-largo-plazo/>

- Lacave, H. (2019). *Ventajas de la inversión a largo plazo*. Recuperado de, <https://www.difbroker.com/es/articulos/ventajas-de-la-inversion-a-largo-plazo/>
- Ley 28015 (2003). *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disposiciones generales, Artículo 2, definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de, <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/leyes/28015.htm>
- Ley 30056 (2013). *Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Capítulo I, Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Artículo 5, características de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/Textos/30056.pdf>
- López, C. (2018). *Fuentes de Financiación de una empresa*. Recuperado de, <https://circulantis.com/blog/fuentes-de-financiacion/>
- León (2018). Fuentes de financiamiento para las mipyme en México. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad del Caribe, ciudad de México, México
- Veleceta, N. (2016). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*. (Tesis para optar el título de magister en gestión y dirección de empresas). Universidad Cuenca, Cuenca, Ecuador
- Murillo (2017). El Financiamiento, Supervisión, Apoyo y Los Procesos del Sistema Financiero a las MIPYMES. (Tesis para optar el grado de licenciada en banca y finanzas). Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Ciudad Universitaria, Honduras
- Luna, M. (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: empresa “Inversiones y servicios múltiples Hadita

- E.I.R.L.” – Casma, 2017. (Tesis para optar el título profesional de: contador público). Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Huarca, M. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferreteria & Multiservicios Esperanza E.I.R.L. – Casma, 2017. (Tesis para optar el título profesional de: contador público). Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Namuche, K. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Agrovet Andina E.I.R.L. - Chimbote, 2018.* (Tesis para optar el título profesional de: contador público). Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Urteaga, A. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Ferreteria Reyes” - Chimbote, 2017.* (Tesis para optar el título profesional de: contador público). Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Arrascue, G. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Ferreteria Kevin E.I.R.L De Nuevo Chimbote, 2016.* (Tesis para optar el título profesional de: contador público). Universidad Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú
- Martínez, R. (2016). *Financiación a largo plazo: cómo financiar el activo.* Recuperado de, <https://www.pymesyautonomos.com/unnuevoimpulso/financiacion-a-largo-plazo-como-financiar-el-activo>
- Portilla, V. (2016). *Micro y pequeñas empresas.* Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02%20ICA%20190%20CAPITULO%20II%20MARCO%20TE%3%93RICO.pdf>.

- Soto, B. (2016). *Ventajas y desventajas de las pymes*. Recuperado de <http://www.gestion.org/economia-empresa/34853/ventajas-y-desventajas-de-las-pymes/>
- Vásquez, E. (2019). *¿Qué es el financiamiento a largo plazo?*. Recuperado de, <https://fingo.es/que-es-el-financiamiento-a-largo-plazo/>
- Valdi K. (2015). *El origen de las mypes*. Recuperado de: <http://documents.mx/documents/el-origen-de-las-mypes.html>
- Proinversión (s/f). *Formalización y Constitución de la Mypes*. Recuperado de: <http://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=proinversi%C3%B3n-institucional>
- Magüira, A. (2021). *¿Cuáles son los tipos de investigación cuantitativa?*. Recuperado de, <https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-investigacion-cuantitativa/>
- Matos, N. (2016). *Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento*. Recuperado de, <https://www.empresas.hsbc.com.mx/es-mx/mx/article/importancia-del-financiamiento-para-empresas-en-crecimiento>
- Lukangira (2017). *¿Qué es una MYPE?*. Recuperado de, <http://cobrit.pe/que-es-una-mype/>
- Verona, J. (2020). *MYPES: Los 5 pasos para formalizar tu empresa*. Recuperado de, <https://grupoverona.pe/mypes-los-5-pasos-para-formalizar-tu-empresa/>
- Suazo, A. (2020). *Honduras: Covid-19 y las Mi-pymes*. Recuperado de, <https://criterio.hn/honduras-covid-19-y-las-mi-pymes/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017). *Pequeñas y grandes empresas se enfrentan a tres problemas*. Recuperado de, <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/pymes-enfrentan-problemas-onu>

- Catalano, A. (2020). Las pyme nucleadas en IPA reclaman acceder al crédito porque, de lo contrario, corren el riesgo de no poder superar las consecuencias de la cuarentena. Recuperado de, <https://www.iprofesional.com/economia/315560-unas-30-000-pymes-industriales-moriran-si-no-acceden-a-financiamiento>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, (2017). Obstáculos de las PyME para conseguir financiamiento y cómo solucionarlos. Recuperado de, <https://cualli.mx/blog/obstaculos-de-las-pyme-para-conseguir-financiamiento-y-como-solucionarlos/>
- Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas, (2020). El 62% de las pymes colombianas no tiene acceso a financiamiento. Recuperado de, <https://www.colombiafintech.co/novedades/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-a-financiamiento>
- Vela, R. (2020). Impacto de los planes de financiamiento en las pymes durante la pandemia. Recuperado de, <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2020/09/18/impacto-de-los-planes-de-financiamiento-en-las-pymes-durante-la-pandemia/>
- Banco Interamericano de Desarrollo, (2020). El financiamiento a las Mipymes en tiempos de covid-19. Recuperado de, <https://eldinero.com.do/128804/el-financiamiento-a-las-mipymes-en-tiempos-de-covid/>
- Núñez, U. (2021). Sector Primario, Secundario, Terciario: Que Son, Ventajas y Actividades. Recuperado de, <https://www.10ventajas.com/sector-primario-secundario-terciario>
- Ramón, E. (2019). El comercio supone el 13% del PIB y es el sector que más empleo concentra, con un 17% del total. Recuperado de, <https://www.expansion.com/economia/2019/11/25/5ddbd663468aeb823f8b45c0.html>

ANEXOS

Anexo 1. Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2020-02								Año 2021-00							
		Mes - 11				Mes - 12				Mes - 01				Mes - 02			
		Semanas				Semanas				Semanas				Semanas			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración de Proyecto	X															
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación		X														
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación			X													
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación				X												
5	Mejora del marco teórico					X											
6	Redacción de la revisión de la literatura.						X										
7	Elaboración del consentimiento informado							X									
8	Ejecución de la metodología								X								
9	Resultados de la investigación									X							
10	Conclusiones y recomendaciones										X						
11	Redacción del pre informe de Investigación.											X					
12	Reacción del informe final												X				
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación													X			
14	Presentación de ponencia en jornadas de investigación														X		
15	Redacción de artículo científico															X	

Anexo 2. Presupuesto

Presupuesto desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros (*)			
Impresiones	300	0.20	60.00
Fotocopias	125	0.10	10.00
Empastado	3	25	70.00
Papel bond A-4 (500 hojas)	2	25.50	50.00
Lapiceros	2	1.50	3.00
Servicios			
Uso de Turnitin	50	2	100.00
Sub total			S/. 293.00
Gastos de viaje			
Pasajes para recolectar información	50	2	100.00
Sub total			S/. 100.00
Total de presupuesto desembolsable			S/. 393.00
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Servicios			
Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30	4	120.00
Búsqueda de información en base de datos	35	2	70.00
Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40	4	160.00
Publicación de artículo en repositorio institucional	50	1	50
Sub total			S/. 400.00
Recurso humano			
Asesoría personalizada (5 horas por semana)	85	4	340.00
Sub total			S/. 340.00
Total de presupuesto no desembolsable			S/. 740.00
Total (S/.)			S/. 1,133.00

Anexo 3. Instrumento de recolección de datos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de su empresa denominado para desarrollar el trabajo de investigación: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.

Por tal motivo se le agradece por la información proporcionada.

Encuestado:

I. Factores relevantes del financiamiento interno para mejorar las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa “Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.

1. ¿Hizo uso de capital propio para financiar su empresa?

- a) Si
- b) No

2. ¿Usó sus utilidades para refinanciar su negocio??

- a) Si
- b) No

3. ¿Alguna vez usted vendió sus activos para financiar su empresa?

- a) Si
- b) No

4. ¿Qué criterios toma en cuenta para solicitar un financiamiento para su empresa?

- a. Tasa de interés
- b. Plazo de pago
- c. Garantías solicitadas
- d. Prestigio de la entidad financiera
- e. Recomendación de terceras personas
- f. Beneficios que otorga la entidad financiera

5. ¿El crédito solicitado fue del sistema bancario?

- a) Si
- b) No

6. ¿El banco se solicitó un aval para otorgarle el financiamiento?

- a) Si
- b) No

7. ¿El crédito solicitado fue del sistema informal?

- a) Si
- b) No

8. ¿Recurre frecuentemente a las entidades financieras o cajas de ahorro y crédito para financiar su empresa?

- a) Si
- b) No

9. ¿Qué facilidades le brindan las entidades financieras?

- a. Confianza
- b. Crédito inmediato

c. Bajos intereses

10. ¿Cuál es la entidad que usted elige al momento de obtener financiamiento?

a. Proveedores

b. Cajas de ahorros y créditos

c. Prestamistas particulares

d. Otros

11. ¿Usted conoce el interés que manejan y cobran las entidades financieras?

a) Si

b) No

12. ¿Cuál fue el destino que le dio al financiamiento obtenido?

a. Para capital de trabajo.

b. Para inversión en activos fijos.

c. Ambos.

d. Mejoramiento e implementación

13. ¿Cuál fue el plazo que le otorgaron para el pago de crédito financiero?

a. Corto plazo

b. Largo plazo

Anexo 4. Consentimiento informado

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS (Ciencias Sociales)

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia

La presente investigación se titula. Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021.

Y es dirigido por Lujerio León, Demis Roman, investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Macofer E.I.R.L. – Huarmey, 2021, por ello se le invita a participar en una encuesta que le tomará 15 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de medios de comunicación de la universidad. Si desea, también podrá escribir al correo demislujerio@gmail.com, para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación

Nombre:

Fecha:

Correo electrónico:

Firma del participante

Firma del investigador