



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA  
EMPRESAS DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA ANRO  
E.I.R.L DE BARRANCA, 2017.**

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

**AUTOR:**

**BACH. BARBA HUAMÁN RAÚL ELEAZAR**

**ASESOR:**

**MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2018**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA  
EMPRESAS DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA ANRO  
E.I.R.L DE BARRANCA, 2017.**

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

**AUTOR:**

**BACH. BARBA HUAMÁN RAÚL ELEAZAR**

**ASESOR:**

**MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ**

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2018**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Dr. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA  
**PRESIDENTE**

Mgtr. JUAN MARCO BAILA GEMIN  
**MIEMBRO**

Dr. EZEQUIEL EUSEBIO LARA  
**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO.**

A todas las autoridades de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por darnos la oportunidad de alcanzar nuestras metas profesionales; y de manera especial a nuestros catedráticos, que nos brindan sus conocimientos y nos asesoran de forma clara y coherente.

**El autor.**

## **DEDICATORIA.**

Para trascender en la vida se dice que hay que Plantar un árbol, escribir un libro y tener un Hijo. Dedico y les doy gracias, Gladys y Styven, por darme la oportunidad de realizarme en la vida, por ser ustedes aquella luz que guía mi camino personal, académico y profesional. También dedico este trabajo de investigación a mis padres Eleazar y Francisca, quienes me dieron las primeras enseñanzas de vida y alegraron mi niñez.

**El autor.**

## **RESUMEN**

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso.

**Respecto al objetivo 1**, 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, pero si gran acogimiento por las entidades financieras.

**Respecto al objetivo 2**, la empresa ANRO E.I.R.L, menciona que si bien cuando se estableció en el año 2017, no se le era otorgado créditos financieros por no contar con activos que respalden dichos créditos, pero en el transcurso de los años y el aumento constante de la rentabilidad, proporcionó el acceso al financiamiento.

**Respecto al objetivo 3**, tanto empresas a nivel nacional como en nuestro caso, necesitan de un financiamiento que les permita seguir desarrollándose como entidad comercial Ferretero, es por esto que las entidades financieras facilitan el acceso a estos créditos pero a una tasa de interés alta.

**Palabras clave:** Financiamiento, Rentabilidad, Micro y Pequeñas Empresas.

## ABSTRACT

The present research had as general objective: To describe the characteristics of the Financing and Profitability of Micro and Small Enterprises in Peru: ANRO EIRL Hardware Case of Barranca, 2017. The research design was non-experimental, descriptive, bibliographical and documentary, level Of the research was descriptive and case.

**With respect to objective 1**, studies have been found that have shown statistically important data on the financing and profitability of the Peruvian MYPES, stating that within this sector companies do not have too much access to loans granted by banks, The financial entities.

**Regarding objective 2**, the company ANRO EIRL mentions that although when it was established in the year 2017, it was not granted financial credits for not having assets that support these credits, but over the years and the constant increase Of profitability, provided access to financing.

**Regarding objective 3**, Both companies at the national level and in our case, need financing to continue developing as a commercial hardware entity, so that financial institutions facilitate access to these loans but at a high interest rate.

Keywords: Financing, Profitability, Micro and small businesses.

## CONTENIDO

<b>CARATULA</b> .....	<b>i</b>
<b>CONRA CARATULA</b> .....	<b>ii</b>
<b>JURADO EVALUADOR DE TESIS</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO</b> .....	<b>viii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>10</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	<b>14</b>
<b>2.1 ANTECEDENTES</b> .....	<b>14</b>
2.1.1. Internacionales .....	14
2.1.2. Nacionales.....	16
2.1.3. Regionales.....	20
2.1.4. Local .....	21
<b>2.2 BASES TEÓRICAS</b> .....	<b>25</b>
2.2.1. Teoría del Financiamiento.....	25
2.2.2. Teoría de los tipos de Financiamientos .....	26
2.2.3. Teoría de la Rentabilidad .....	27
2.2.4. Teoría del Crédito .....	28
2.2.5. Teoría de las MYPES.....	29
<b>2.3. MARCO CONCEPTUAL</b> .....	<b>33</b>
2.3.1. Definición de las Micro y Pequeña Empresa. ....	33
2.3.2. Definición de Financiamiento .....	34
2.3.3. Financiación Interna o Autofinanciación .....	35
2.3.4. Financiación Externa.....	36
2.3.5. Definición de Rentabilidad.....	37
2.3.6. Definición de Microfinanzas .....	37
2.3.7. Definición de Créditos .....	38
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	<b>38</b>
3.1 Diseño de la Investigación .....	38



3.2	Población y Muestra.....	39
3.3	Definición y Operacionalización de Variables. ....	39
3.4	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos. ....	39
3.5	Plan de Análisis.....	40
3.6	Matriz de Consistencia.....	40
3.7	Principios Éticos.....	40
<b>IV.</b>	<b>RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>40</b>
4.1	RESULTADOS.....	40
4.1.1.	Respecto al Objetivo Específico 1: .....	40
4.1.2.	Respecto al Objetivo Específico 2: .....	43
4.1.3.	Respecto al Objetivo Específico 3: .....	45
4.2	ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	48
4.2.1.	Respecto al Objetivo Específico 1: .....	48
4.2.2.	Respecto al Objetivo Específico 2.....	48
4.2.3.	Respecto al Objetivo Específico 3.....	49
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>51</b>
5.1	Respecto al Objetivo Específico 1. ....	51
5.2	Respecto al Objetivo Específico 2. ....	51
5.3	Respecto al Objetivo Específico 3. ....	51
5.4	Conclusión general:.....	51
<b>VI.</b>	<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>53</b>
6.1	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	53
6.2.	ANEXOS.....	56
6.2.1.	Matriz de consistencia:.....	56
6.2.2.	Cronograma.....	57
6.2.3.	Cuestionario .....	57

## **I. INTRODUCCIÓN.**

La presente tesis pertenece a la línea de investigación de finanzas de la escuela profesional de contabilidad, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tiene como objetivo general, describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017. Por este motivo se realizó una investigación sobre la caracterización de las variables: financiamiento y la rentabilidad de las MYPES.

Las MYPES son una unidad monetaria que está constituida por una persona natural o jurídico, bajo cualquier tipo de asociación o administración de empresas pensado en la presente ley, cuyo objetivo es crear ejercicios de extracción, transformación y comercialización de mercancías y servicios.

Las MYPES son fundamentales para que el País crezca, sin embargo, experimentan problemas para sobresalir, ya que una gran parte de estas organizaciones no consideran en sus operaciones la importancia de conocer la administración del financiamiento y en consecuencia no generan rentabilidad para su negocio.

A pesar de sus circunstancias favorables, los visionarios del negocio de las MYPES, como lo indican las cifras oficiales, ahora representan el 98% de las organizaciones a nivel nacional, el 80,7% de la PEA, el 91,8% de los trabajos dentro del sector privado, el 26,7% del mercado, el 38,5% de la PEA independiente y el 36,5% de los trabajadores independientes no están calificados, esta circunstancia refleja que las MYPES son las que han perseverado a través de la emergencia empresarial. Sin embargo es el sector que no tiene apoyo económico, financiero ni en promoción, entre otras, tampoco cuentan con una norma promotora, que les permitan competir en iguales condiciones y otra de las ventajas, es que sus productos están destinados no solamente para el mercado nacional sino internacional, por tanto, para hacer viable requieren con suma urgencia de las “actividades de promoción económica”, conforme a sus necesidades reales como primer medio y mecanismo, para motivar el cambio de actitud y también sobre la necesidad de

concertar y lograr el apoyo del gobierno local, regional y nacional, quienes están obligados de cumplir con el rol promotor, para el desarrollo del sector productivo y de promover el fortalecimiento y desarrollo local sostenible **(Huamán, 2011)**.

Actualmente las MYPES en el Perú son importantes para la economía. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, hace referencia a las MYPES porque aportan el 40% al PBI, y generan 80% de oferta laboral, así como el autoempleo que genera; sin embargo, su desarrollo está actualmente detenido, debido a la ausencia de un sistema tributario estable y simplificado nos permita formalizar estas empresas y que motiven el crecimiento.

El acceso a la financiación del marco relacionado con el dinero permite a las MYPES tener una capacidad más prominente para capacitar a las MYPES para tener un límite de avance más notable, para intentar nuevas operaciones más productivas, para aumentar el alcance de sus operaciones y para avanzar en mejores condiciones.

Debe considerarse asimismo que no solo la financiación es la variable que afecta a las microempresas, sino que además debe considerar la asociación con la rentabilidad ya que cada empresario en la escala miniaturizada y la empresa independiente necesitan financiamiento de organizaciones presupuestarias u otras entidades para tener la capacidad de tratar con los resultados concebibles del logro ante la agresividad y la globalización y en esta línea para saber si su organización es beneficiosa o no.

Las MYPES se encuentran delimitadas en su desarrollo y formalización por la legislación, que no les brinda otra alternativa que el acogimiento a los regímenes existentes, como lo son: el RER y el RUS, los cuales les impiden emitir facturas y guías de remisión.

Cabe decir que el problema que detiene el crecimiento de las MYPES radica en las grandes barreras que frenan el acceso a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico. Los conductores de las MYPES demandan un financiamiento especializado en aspectos gerenciales. La presencia de un

amplio sector que abarcan las MYPES, y además el nivel relativamente bajo de formación de visionarios de menor escala y de escasa empresa, constituyen los principales limitadores para el desarrollo de las capacidades de los gerentes.

Una cuestión que se debe comprender para ayudar a las MYPES es la ausencia de financiamiento para desarrollar estas organizaciones, ya que hay un 59% de las MYPES que no buscan esta financiación por dos razones.

"Una de las razones es que hay empresarios peruanos que dicen preferir no obtener y pagar a los bancos grandes sumas de interés, y la segunda razón es que los visionarios de negocios detienen su crecimiento ya que quieren permanecer al margen y así no van al banco para endeudarse con altos intereses" (**Diario Gestión, 2014**).

Los microempresarios no pueden prevalecer en los negocios, a pesar de que son personas tan brillantes e imaginativas con una capacidad gigantesca para cuidar los asuntos, no pueden prevalecer en una MYPES debido a la ausencia de aprendizaje de los sistemas y procedimientos de administración, ausencia de datos de mercado, de la economía, o más todo, por la ausencia de preparación. Hay muchas personas que necesitan para iniciar un negocio y no puede sobre la base de que no tienen el aprendizaje esencial de la empresa, por lo general se lanzan como se suele decir, a un grupo sin límite, no saben mucho o nada del negocio, lo empiezan, hacen terribles administraciones de su dinero, disminuyen su capital hasta el punto en que terminan por cerrar sus empresas; pero en casos diferentes, las personas pueden conocer el tipo de negocio, sin embargo no piensan en la finanza o la contabilidad, que es la razón por la que se dejan engañar con enormes desgracias, o en el escenario más pesimista, con la pérdida de todo su capital . Esto se desprende cuando todo está dicho en hecho, a la luz del hecho de que trabajan con parientes que de alguna manera u otra la confianza hace que se dejen engañar (**Zambrano, 2006**).

En el área de Ancash, las MYPES tienen una asociación insuficiente en el nivel de negocios que incluye las perspectivas monetarias y regulatorias, lo que mantiene la mejora de las afiliaciones y los encuentros de negocios. Del mismo

modo, la preparación limitada de las MYPES no les permite competir con sus rivales, estos impedimentos son en gran medida a la luz del hecho de que los propios microempresarios tienen poca valoración para la preparación y la mejora del negocio. En consecuencia, las MYPES de la región de Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni con la suficiente preparación para ofrecer ascenso a su negocio, ni las condiciones para formalizarlas. (Zorrilla, 2007). Por las razones expuestas el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**¿Cuáles son las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017?**

Para dar respuesta al problema, nos hemos planteado el siguiente objetivo general:

**Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.**

Asimismo para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú, 2017.
2. Describir las Características del financiamiento y rentabilidad de la empresa ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.
3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.

El presente trabajo de investigación se justifica por los siguientes criterios:

- a. Permitir conocer las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.

- b. Y la importancia del financiamiento formal, el cual permite el desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en Barranca ya que le va a brindar a los negocios el dinero necesario para seguir operando normalmente lo cual permitirá fortalecer su capital de trabajo. Además con los recursos obtenidos a través del financiamiento la micro y pequeña empresa comercial podrá realizar inversiones en mercaderías, llevar a cabo investigación capacitación, desarrollo tecnológico, financiar ampliaciones de local, lo cual lleva a la empresa a optimizar la utilización de sus recursos, siendo estos, aspectos de suma importancia cuyos efectos directos y colaterales se van a reflejar en la mejora del nivel de competitividad de la empresa.
- c. La necesidad de adquirir financiación para los ejercicios de negocios es cada vez progresivamente esencial en la actividad. La globalización y la convergencia de los movimientos rentables, la utilización de las economías a escala solicitan grandes sumas de dinero que permitan la competencia y la agresividad.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA.**

### **2.1 ANTECEDENTES.**

En el exhaustivo proceso de revisión documental y análisis de antecedentes se presenta una serie de estudios relacionados a nuestro tema de investigación:

#### **2.1.1. Internacionales.**

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier país del mundo, menos del Perú; sobre las variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

**Narváez (2015)**, en la tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas, titulada “*La microempresa en el estado de*

*Tabasco: México: propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción”* , de la UNIVERSIDAD DE LA HABANA, por otra parte, aun cuando en opinión de los empresarios encuestados por el INEGI, Delegación Tabasco (2010, p.5) 61 crédito no es el principal problema de los micro negocios, es conveniente decir que de acuerdo con los resultados de la encuesta que trimestralmente realiza el Banco de México (Banxico, 2009, p. 54), estos demuestran que las organizaciones mexicanas que optan por solicitar financiamiento, en general, no acceden a los créditos satisfactorios en tasa. El aporte de la banca comercial no es mayor del 20% del financiamiento empresarial, y más del 33% de los encuestados consideran altas tasas de préstamo el problema más grave en la solicitud de crédito. En este contexto es que en la actualidad de acuerdo con la encuesta del último trimestre del año 2009, según el informe de Banxico (2009, pp. 5659) 63. Es el principal efecto, la fuente que representaron empresarios con financiamiento; el 56,8% de los encuestados de las fuentes comentaron que usaron empresas de crédito y que no son proveedores, situación que a su vez limita la capitalización de las empresas. En efecto, los empresarios encuestados comentaron que los proveedores representan el 56.8% de las fuentes de crédito disponibles; los bancos comerciales, el 20,3% y la banca de fomento, 2,2%. El crédito fue utilizado para capital de trabajo, resultados de reestructuración de pasivos, comercio exterior, principalmente. Los muestreos realizados inversiones y en el año 2009; operaciones contradicen de la propaganda oficial de que en ese año se apoyó con recursos suficientes y tasas de interés bajas enterarse que la operación eficiente de las microempresas.

**Zapata (2004)**, investigó *Cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas*. Durante la investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España cuyo objetivo fue

desarrollar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas.

Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Los principios y los esquemas se rompen constantemente para que pueda adherirse a un plan similar ya que ese plan dentro de un año nunca funcionará de nuevo. De esta manera, el especialista está de acuerdo en el acompañamiento: en la PYME debe haber una cultura abierta y autorizada, que sea, que permita al director ejecutivo instar a los representantes a compartir su visión y fomentar la correspondencia entre los individuos de la organización como un manantial de producción interna del aprendizaje.

Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

### **2.1.2. Nacionales.**

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash; sobre las variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

**Trujillo (2010)**, en su tesis enfocada al sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva, provincia de Arequipa, hace mención de las siguientes conclusiones:



Respecto a los empresarios:

- De la encuesta realizada a los representantes legales, fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %.
- El 65% de los representantes encuestados son de sexo masculino.
- El 40% de los encuestados cuentan con el grado de instrucción técnica superior.

Respecto al financiamiento:

- El 75% de la micro y pequeña empresa obtuvieron un crédito luego de solicitarlo.
- El 55% de las micro y pequeña empresas recibieron créditos financieros para el año 2008; mientras que en el año 2009 disminuyó a 45% que recibieron crédito.
- El 100% de las micro y pequeña empresas encuestadas que obtuvieron un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- El 65% de las micro y pequeña empresas encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo que el monto es suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- El 100% de las micro y pequeña empresas encuestadas manifestaron que obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario.

Respecto a las micro y pequeña empresas, los empresarios y los trabajadores:

- El 100% de los representantes de las micro y pequeña empresas encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro confección de ropa deportiva).
- El 70% de los representantes legales mencionaron que tienen entre 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen entre 4 a 8 trabajadores.

- El 85% de los representantes legales tienen como prioridad ganar dinero para la familia, el 10% desean generar más ganancias y un 5% otorgar empleo a los familiares.

**Kong & Moreno (2014)**, en la tesis para optar por el título de Licenciado en Administración de Empresas, titulada *“INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ – LAMBAYEQUE EN EL PERÍODO 2010-2012”*, de la UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO, bajo el análisis y evaluación de las variables de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han motivado el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, debido a que estas fuentes les han permitido obtener créditos para financiar las inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, otorgando una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para vender a terceros.

Al observar el desarrollo de las Micro y Pequeña empresas del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las 77 facilidades a las MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital

de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

**Rengifo (2011)**, en la tesis para optar el título de Contador Público, titulada: *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO ARTESANÍA SHIPIBO-CONIBO DEL DISTRITO DE CALLERÍA-PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, PERIODO 2009-2010”*, manifiesta:

Respecto a los empresarios:

Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

Respecto a las características de las MYPES:

Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Respecto al financiamiento:

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

Respecto a la capacitación:

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, el 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

Respecto a la rentabilidad:

El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

### **2.1.3. Regionales.**

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de región Ancash, menos de la provincia del Santa; sobre las variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

**Mejía (2013)**, en su trabajo de investigación denominado: *IMPACTO DEL SOBREENDEUDAMIENTO GENERADO (IMFS) EN EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE CAJAMARCA*, los últimos diez años se han observado en la economía peruana, un importante dinamismo del sector financiero orientado a ofrecer servicios financieros a microempresas o empresas familiares o productores individuales. Pero este

dinamismo no es del todo alentador, ya que es interesante ver como cada vez que se habla de la posibilidad de que haya un creciente sobre endeudamiento de los hogares en el Perú, se escuchan opiniones muy encontradas: desde las que expresan diferentes niveles de preocupación hasta las afirmaciones tajantes de que no existe tal problema. Por lo que el distrito de Cajamarca no es ajeno a esta latente problemática. De lo anteriormente mencionado el tema y problema de investigación se originó como resultado de la percepción de sobreendeudamiento de los clientes durante mi desempeño laboral en la institución micro financiera (IMF) EDYFICAR en la provincia de Cajamarca, además de observar reportes de las centrales de riesgo en donde varios clientes estaban mal calificados y como esta calificación los afectaba para acceder a varios créditos. Mediante la aplicación de entrevistas y encuestas directamente con los microempresarios y diferentes clientes de las IMF se ha logrado comprobar la hipótesis de que el sobreendeudamiento generado por estas, genera impacto negativo en el desarrollo sostenible de las MYPES del distrito de Cajamarca.

#### **2.1.4. Local.**

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de la provincia del Santa; sobre las variables, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

**Vásquez (2007)**, en su trabajo de investigación denominado: *“INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, PRIODO 2005-2006”* de la UNIVERSIDAD LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE, determina que en el Perú las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de sus mayores problemas. En tal sentido, la inversión inicial en este tipo de empresas, en su mayor parte provienen de ahorros propios; por lo tanto, la estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la

estructura financiera imperante, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos (giro del negocio) para cuya fabricación se necesita poco capital inicial y para los cuales el tiempo de ejecución es corto; en consecuencia, “los beneficios” deben producirse en el menor tiempo posible para mantener la producción, pero sin embargo, la venta de sus productos depende de la demanda inmediata de los productos fabricados por dichas empresas, lo que les genera mucha inestabilidad, por lo que de cada tres MYPES formadas, dos mueren antes de llegar a los tres años. De lo anteriormente expresado, podemos inferir que, dado el problema de falta de financiamiento para las micro y pequeñas empresas, los giros de sus negocios no necesariamente se basan en criterios de rentabilidad de la inversión, sino en criterios de recuperación del capital invertido en el menor tiempo posible.

Por otro lado, **Vásquez (2008)**, en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llegó a las siguientes conclusiones:

- En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria.
- El 72% de las MYPES del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%.
- Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa.
- En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales es creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia es decreciente.
- En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también es creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia es decreciente.

- La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.
- Las MYPES del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial.
- Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.
- El 60% de las MYPES encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES.
- También, el 60% de las MYPES encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.
- Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incremento la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.
- Sólo el 38% de las MYPES estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes.
- Asimismo de las MYPES analizadas, solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito.
- En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial.
- En el 48% de las MYPES estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%.
- En el 42% de las MYPES encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%.
- La tendencia de la capacitación en la muestra de las MYPES estudiadas es creciente, destacando el rubro de hoteles.

- El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%.

Por su parte, **Reyna (2008)**, en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:

- La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años.
- En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino.
- En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores.
- En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de las MYPES que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades.
- En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por otro lado, **Sagastegui (2010)**, en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios:



- La de edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestados es de 41.67 años.
- El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino.
- El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento:

- El 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito.
- El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.
- El 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.
- El 33.3% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.
- El 16.3% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

## **2.2 BASES TEÓRICAS.**

### **2.2.1. Teoría del Financiamiento.**

Regularmente tenemos pensamientos inteligentes que no nos podemos permitir realizar: en pensamientos que no podemos completar, a la luz del hecho de que no hay dinero para poner en marcha. Realidad nos revela que no es básico tener todo el dinero importante para comenzar un negocio, sin embargo eso es suficiente para una sección. Absolutamente el efectivo

faltante se puede obtener a través de diversos tipos de financiación que, si se sabe, puede hacer mucho para mejorar la circunstancia de nuestro negocio. En esta parte, el punto es hacer que estas ideas conocidas, con el objetivo de que el visionario de negocios puede supervisar más opciones que le permitan establecerse en la mejor opción para su negocio, y para su futuro en general (**Medina, 2008**).

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la microempresa. Las instituciones micro financieras no bancarias – como las cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión de este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacía en crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso, llegue a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Debido a esto, las microempresas obtienen más oportunidad de recibir un financiamiento por organismos privados, estatales e internacionales.

### **2.2.2. Teoría de los tipos de Financiamientos.**

Un componente importante de toda empresa es su capacidad financiera. En ese sentido, es importante conocer las fuentes de financiamiento a las que podemos acudir para obtener un capital inicial que nos permita emprender nuestro negocio.

**Financiación propia:** muchos emprendedores inician sus negocios teniendo como capital sus ahorros personales. Sí el negocio tiene socios el aporte de cada uno de ellos es una forma de financiación propia.

**Financiamiento de tercero:** bajo este mecanismo existe un mayor abanico de opciones y las alternativas.

Entre algunas alternativas tenemos:

- a) **Crédito de institución financiera:** Actualmente hay un gran número de bancos e instituciones financieras que prestan dinero a emprendedores con una serie de facilidades de pago.

- b) **Incorporación de un inversionista:** es buscar a cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en la empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades. En el Perú se conoce como Fondos de Capital de Riesgo.
- c) **Préstamos de organizaciones no gubernamentales:** existen instituciones, cuyo objetivo no es generar ganancias (como un banco por ejemplo) que ofrecen préstamos a determinados proyectos empresariales, y con beneficios de pago aún mayores que los de los bancos.
- d) **Préstamo familiar o de amigos:** sí uno no cuenta con el dinero necesario para comenzar, puede unirse con un amigo o familiar que sí cuente con este capital y esté dispuesto a facilitarle en esta iniciativa. Se usa cuando el monto requerido es poco.

### **2.2.3. Teoría de la Rentabilidad.**

La rentabilidad es la conexión entre la utilidad y la inversión que se espera lograr.

La rentabilidad mide la viabilidad de la administración de una organización, exhibida por los beneficios obtenidos de los acuerdos reconocidos y la utilización de las especulaciones, su clasificación y consistencia es la inclinación de los beneficios.

Estas utilidades son así la decisión de una organización calificada, la disposición aguda, la reducción de largo alcance de gastos y de costes y cuando todo está dicho en hecho de la opinión de cualquier medida que tiende a beneficiar.

#### **Tipos de rentabilidad.**

##### *a) La rentabilidad económica:*

La rentabilidad monetaria o de riesgo es una medida, para un plazo específico, de la llegada de las ventajas de un esfuerzo prestando poco

respecto al financiamiento del mismo. De aquí en adelante, según la visión más general, la productividad monetaria se considera como una medida de la capacidad de los recursos de una organización para crear estímulos independientemente de cómo se hayan financiado, permitiendo una correlación de beneficios entre empresas sin distinción en las diversas estructuras presupuestarias.

*b) Rentabilidad financiera:*

La rentabilidad financiera es una medida para un período de tiempo determinado, de la llegada en el valor, en gran parte pagando poca atención a la transferencia de pago. La ganancia relacionada con el dinero podría considerarse como una medida de beneficio más cercana a los inversionistas o propietarios que la productividad monetaria y, por consiguiente, hipotéticamente, y según la suposición de mayor alcance, es el marcador de beneficio que los directores intentan amplificar a la luz de una legítima preocupación por los propietarios. Por otra parte, un rendimiento presupuestario inadecuado sugiere una restricción de dos vías sobre el acceso a las nuevas fuentes de posesión. En primer lugar, a la luz del hecho de que ese bajo nivel de productividad relacionada con el dinero es característico de los activos creados dentro de la organización; y segundo, ya que puede limitar el financiamiento externo.

#### **2.2.4. Teoría del Crédito.**

Un crédito es un adelanto concedido a un cliente a cambio de una garantía de la cuota en una fecha futura mostrada en un acuerdo. Esta suma debe ser devuelta con una suma extra (interés), que se basa en lo que ambas partes han coincidido. La medida del crédito e interés que debemos pagar dependerá de varias variables, por ejemplo, nuestra capacidad de pagar en la fecha acordada, sin importar si previamente hemos sido grandes pagadores o si hay alguien que puede responder en el orden correcto.

El "crédito" se origina en el latín *creditum*, lo que implica claramente en la certeza que se da en un hombre que obtendrá el dinero.

La confianza no tiene que ser suprema, sino que debe existir hasta cierto punto y ser complementada por las garantías que se toman para garantizar la recuperación del crédito.

Las organizaciones presupuestarias evalúan el riesgo de que un particular no cumpla con las condiciones establecidas en el momento en que se conceda el adelanto. Para ello, consideran factores, por ejemplo, las oportunidades de mercado, la fundación de la empresa o las personas que mantienen el negocio, el tipo de fabricante que la organización ofrece, el tipo de máquina que la organización tiene. Cada una de estas informaciones son recopiladas por el representante de las instituciones financieras, que evalúa la capacidad de pago del cliente y la que asegura que se le podría cobrar.

En vista de todos los datos adquiridos, se hace un informe que servirá para enmarcar un registro de reembolso de préstamos, lo que permitirá al banco identificar cuál es la suma de crédito más extrema a la que el cliente puede llegar y en qué modalidades puede hacerse la dispensación.

Esa es la razón por la que es además más probable que un negocio progresando obtendrá más financiación que un negocio sin registros comerciales anteriores.

#### **2.2.5. Teoría de las MYPES.**

**Ministerio de trabajo y promoción de empleo (2006)** en el artículo 2° especifica a las MYPES como una unidad financiera constituida por un individuo natural o jurídico, en cualquier tipo de asociación o administración de empresas pensadas en la presente ley, cuya razón de existir es crear ejercicios de extracción, transformación, producción, comercialización de mercancías o arreglos de administraciones. En el momento en que esta ley alude al acrónimo MYPES, alude a organizaciones de menor escala y pequeñas, que a pesar de tener su propio tamaño y cualidades, tienen medida hasta el tratamiento en esta ley, aparte de la administración empresarial que es apropiada para trabajos en escala

miniaturizada. Asimismo, en el artículo 3 se expresa que las MYPES deben cumplir las cualidades simultáneas que las acompañan:

**a) El número total de trabajadores:**

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (100) trabajadores inclusive.

**b) Niveles de ventas anuales:**

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 unidades impositivas tributarias - UIT.

*El financiamiento de las MYPES o PYME en los países desarrollados:*

En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYMES. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PBI) en 2008 (**Herrera, Limón y Soto, 2006**). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYME (**Vásquez, 2010**).

*El financiamiento de las MYPES o PYME en América Latina:*

Según Emilio Zevallos V. En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos

considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a PYME (como puede verse en el cuadro 5).

En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito PYME y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores.

En Costa Rica, la cuestión del acceso al financiamiento aparece en la tercera posición de las necesidades de los visionarios empresariales, luego de altos cargos sociales y de anarquía. Por el lado de la oferta, hay fuentes de financiación accesibles a las PYMES; sin embargo, se percibe la cercanía de altos gastos liquidados en el marco monetario que amplían el crédito y, de esta manera, su situación. Además, no hay una definición homogénea para distinguir a los prestamistas, las estrategias de aprobación son moderadas (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el marco) y los costos de formalización son altos (sanción de archivos, informes maestros, etc.). Como en países anteriores, el nivel de garantía es alto y no hay concepto de cliente (no hay memoria en esto), ya que cada nueva operación de un cliente similar experimenta una metodología habitual similar.

A causa de Chile, el financiamiento como obstrucción se considera en el cuarto lugar de la jerarquía, después de la rivalidad de puñaladas, el funcionamiento de la asamblea mecánica estatal y la circunstancia

macroeconómica general. La cuestión no es una gran cantidad de acceso a la financiación, sino las condiciones en las que se permite. El más básico para los hombres de negocios son las certificaciones y las tasas de préstamo. Menos parte del tiempo fueron comisiones altas, tiempo dedicado a material impreso y ausencia de datos. Estos factores de disuasión fueron reconocidos como razones de desgracia empresarial, posposición o cancelación de actividades. Otra realidad importante demostrada por la gente de negocios se reunió fue que su principal fuente de financiación es el valor.

En El Salvador, la cuestión del acceso al fondo obtuvo el segundo lugar en el sistema progresivo, simplemente después de los estados de rivalidad local (fundamentalmente, mostrar el control y no llamados a la rivalidad). Las partes más sensibles de la cuestión eran las altas tasas de préstamo, el tipo de garantías requeridas (organización del contrato, préstamo hipotecario de una propiedad individual, firma conjunta, propiedad portátil, suscriptores, etc.) y necesidades innecesarias. Diferentes factores de disuasión de la cadena de mando inferior fueron la disposición de la evaluación de la probabilidad de crédito, los plazos permitidos para la cancelación de créditos, entre otros.

Como puede verse, la cuestión del acceso a los fondos tiene puntos básicos en costos de financiamiento, certificaciones y prerequisites. Diferentes componentes menos críticos, sin embargo, vitales son los marcos de evaluación de riesgos y los gastos de las técnicas relacionadas con el dinero.

Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las PYMES no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes.



Al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento.

En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (**Chacaltana, 2005**).

El financiamiento de las MYPES en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias.

## **2.3. MARCO CONCEPTUAL.**

### **2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa.**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad financiera constituida por un individuo característico o legítimo, en cualquier tipo de asociación o administración de negocios examinados en la presente ley, cuya intención es crear ejercicios de extracción, cambio, generación, comercialización de productos o arreglos de administraciones. En el momento en que esta Ley especifica el acrónimo MYPES, hace alusión a Micro y Pequeñas organizaciones.

#### **Características de las MYPES:**

##### *Número de trabajadores*

- Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

- Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

#### *Ventas Anuales*

- Microempresa: hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT). Pequeña empresa: hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).
- El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el ministro de economía y finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

#### **2.3.2. Definición de Financiamiento.**

La adquisición de los fondos fundamentales para la financiación de la organización y que tiene que darla, la financiación comprende en la adquisición de activos o métodos para la entrega, que están obligados a la obtención de la mercancía de capital que la compañía necesita para satisfacer sus objetivos (**Aguirre, 1992**).

Por regla general, la financiación es un crédito concedido a un cliente como resultado final de una garantía de cuota en una fecha futura mostrada en un acuerdo. Esta suma debe ser devuelta con una suma extra (interés), que se basa en lo que ambas partes han coincidido (**Ferruz, 2000**).

Además, la disposición de los activos financieros presupuestarios para completar una acción monetaria es típicamente los totales de efectivo que han ido a las organizaciones o algunos esfuerzos administrativos y sirven para complementar la posesión de activos (**Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006**).

Por otra parte, es el dinero que recibimos para satisfacer una necesidad monetaria y que estamos resueltos a pagar dentro de un período predefinido, a un valor específico (intereses), con o sin pagos incompletos, y ofreciendo

garantiza desde satisfacción de la base presupuestaria que garantiza su recolección (Sosa, 2007).

### **Características del Financiamiento.**

El financiamiento es restrictivo sobre los efectos secundarios de la investigación de los datos proporcionados en el Formulario de Solicitud de Financiamiento.

El financiamiento no es un crédito para la organización y no se cobra ningún interés por ello. Tampoco constituye un regalo, teniendo en cuenta el objetivo final de exigir que la organización se encargue de la administración de los bienes inevitablemente permitidos. Los estados de retorno del financiamiento a las fundaciones elegidas serán acordados y consultados en este momento de permitir.

Si surge una ocurrencia de llegar al financiamiento, la organización se beneficiará por consiguiente de la capacidad de los establecimientos requeridos en la mejora innovadora, administración, publicidad, apertura de escaparate, etc., a través del avance en conjunto con la organización.

En caso de no ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará de un informe oficial de esta decisión que incluye un análisis objetivo y confidencial de las ventajas y desventajas competitivas de su actividad con respecto a otras actividades similares.

### **2.3.3. Financiación Interna o Autofinanciación**

Proviene de la parte no repartida de los ingresos que toma forma de reservas y provisiones y de las amortizaciones. Según **Aguirre (1992)**, puede hacerse una diferenciación dentro de esta fuente de financiamiento y dividirla en tres subgrupos fundamentales:

**Reservas:** son una expansión del capital perpetuo de la organización, tienen objetivos no exclusivos e incluso particulares a pesar de la vulnerabilidad o peligros concebibles pero aún no conocidos, y están asignados a los

beneficios del período. Cuando es difícil financiar a diferentes organizaciones para pequeños y medianos emprendimientos con acceso restringido a los mercados de capital, o en situaciones diferentes donde el peligro de la especulación es excesivamente increíble, lo que hace imposible depender del financiamiento de otros individuos, lo que produce un alto costo .

**Previsiones:** son además un aumento de capital sin embargo en una premisa temporal, con objetivos particulares y pueden requerir una apariencia de activos. Están preparados para manejar ciertos peligros oscuros o desventuras concebibles y además se cargan contra el beneficio de la época.

**Amortización:** es la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo. Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

En general, el autofinanciamiento está más de acuerdo con la verdad de las grandes organizaciones, ya que la parte dominante de los inversionistas no son todos los que se ven obligados a sumar a los beneficios.

#### **2.3.4. Financiación Externa.**

Proveniente del curso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito. **Oriol Amat (1998)** centra su análisis en esta fuente subdividiéndola en cuatro subgrupos.

Financiación automática o vía proveedores, y se define como la financiación que aportan los proveedores y otros acreedores a la empresa como consecuencia de sus actividades ordinarias, donde se incluyen las cuentas por pagar con sus posibles descuentos.

Financiación vía entidades de crédito, es la aportada por entidades de crédito dentro de la cual se ubican.

### **2.3.5. Definición de Rentabilidad.**

Se refiere, a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado.

Puede hacer referencia a:

- Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común).
- Rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista.
- Rentabilidad social (objetivo de las empresas públicas, aunque también perseguida por empresas privadas).

### **2.3.6. Definición de Microfinanzas.**

La banca tradicional no financia los pequeños negocios creados espontáneamente por millones de personas.

Estos pequeños emprendimientos de riesgo producen la mayor parte de las ocupaciones en las naciones en ascenso. Además, son un factor esencial en la creación de un avance monetario en las partes de bajo costo, ya que producen productividad e incluyen estima.

Se estima que hay alrededor de 50 millones de proyectos de escala miniaturizada en América Latina y el Caribe, de los cuales sólo el 10% se acercaría a los instrumentos formales de crédito.

De hecho, la mayor parte de las empresas de menor escala no llegan a acostumbrarse a mantener las administraciones monetarias como consecuencia de razones sociales y porque carecen de certificaciones inconfundibles ni de marcos ordinarios de contabilidad y de datos presupuestarios.

Desde la década de 1980 una extensa variedad de prestamistas han servido esta parte.

Desde organismos sin fines de lucro en busca de actos concretos de solidaridad, hasta sólidos y visionarios grupos financieros en busca de rentabilidad han incursionado en los barrios populares y pueblos rurales con el fin de ofrecer micro préstamos.

### **2.3.7. Definición de Crédito.**

Es un crédito concedido a un cliente a cambio de una garantía de entrega en una fecha futura expresada en un acuerdo. Esta suma debe ser devuelta con una suma extra (interés), que se basa en lo que ambas partes han coincidido. La medida del crédito y el interés que debemos pagar dependerá de varios elementos, por ejemplo, nuestra capacidad de pagar en la fecha acordada, sin importar si ya hemos sido grandes pagadores o si hay alguien que puede responder en el orden correcto con respecto a nosotros en el caso que no podemos pagar.

## **III. METODOLOGÍA.**

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

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

**No experimental.**- Será no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, es decir se observa el fenómeno a estudiar tal como se muestra en su contexto.

**Descriptivo.**- Será descriptivo porque solo se limitará a describir las principales características de las variables en estudio.

**Bibliográfico.**- Porque se tomará de referencia a la literatura.

**De caso.**- Porque estará hecho de una sola empresa.

### **3.2 Población y Muestra.**

#### **➤ Población.**

Dado que la investigación es bibliográfica - documental y de caso, no hubo población.

#### **➤ Muestra.**

Dado que la investigación es bibliográfica- documental y de caso, no habrá muestra.

### **3.3 Definición y Operacionalización de Variables.**

No es aplicable por ser una investigación bibliográfica, documental y de caso.

### **3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos.**

#### **➤ Técnicas.**

La técnica que se aplicará en la investigación es la de revisión bibliográfica, documental y de caso, mediante la recolección de información de fuentes de información como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de internet.

#### **➤ Instrumentos.**

En cuanto a los instrumentos a utilizar, teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otros se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información y el cuestionario.

Al aplicar la técnica de la recolección de información se recurrirá a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

### 3.5 Plan de Análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se ha realizado el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se ha utilizado como soporte el programa Excel.

### 3.6 Matriz de Consistencia.

Ver anexo 01.

### 3.7 Principios Éticos.

No aplicó.

## IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

### 4.1 RESULTADOS.

#### 4.1.1. Respecto al Objetivo Específico 1:

Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú, 2017.

#### CUADRO N° 01

#### CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL PERÚ, 2017.

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Trujillo (2010)	Llega a las siguientes conclusiones:  Respecto al financiamiento: <ul style="list-style-type: none"><li>• El 75% de las micro y pequeña empresa obtuvieron un crédito luego de solicitarlo.</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El 55% de las micro y pequeña empresas recibieron créditos financieros para el año 2008; mientras que en el año 2009 disminuyo a 45% que recibieron crédito.</li> <li>• El 100% de las micro y pequeña empresas encuestadas que obtuvieron un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.</li> <li>• El 65% de las micro y pequeña empresas encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo que el monto es suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.</li> <li>• El 100% de las micro y pequeña empresas encuestadas manifestaron que obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario.</li> </ul> <p>Respecto a las micro y pequeña empresas, los empresarios y los trabajadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El 100% de los representantes de las micro y pequeña empresas encuestadas dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro confección de ropa deportiva).</li> <li>• El 70% de los representantes legales mencionaron que tienen entre 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen entre 4 a 8 trabajadores.</li> <li>• El 85% de los representantes legales tienen como prioridad ganar dinero para la familia, el 10% desean generar más ganancias y un 5% otorgar empleo a los familiares.</li> </ul>
<b>Rengifo (2011)</b>	<p>En su tesis, manifiesta que:</p> <p>Respecto al financiamiento:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.</li> </ul> <p>Respecto a la rentabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.</li> </ul>
<p><b>Vásquez (2008)</b></p>	<p>En un estudio en el sector turismo, llegó a las siguientes conclusiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las MYPES del sector turismo estudiadas, reciben créditos financieros en mayor proporción de la banca comercial que de la banca no comercial.</li> <li>• Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.</li> <li>• El 60% de las MYPES encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES.</li> <li>• También, el 60% de las MYPES encuestadas perciben que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.</li> <li>• Asimismo, el 57% de las MYPES estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó</li> </ul>

	la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.
<b>Sagastegui (2010)</b>	<p>En su estudio a rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones:</p> <p>Respecto al financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito.</li> <li>• El 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.</li> <li>• El 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.</li> <li>• El 33.3% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron.</li> <li>• El 16.3% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.</li> </ul>

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

#### **4.1.2. Respecto al Objetivo Específico 2:**

Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de la empresa ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.

## CUADRO N° 02

### CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ANRO E.I.R.L DE BARRANCA, 2017.

- 1) ¿Cuál es el tipo de financiamiento para el capital de su empresa?  
Propio ( ) **De entidades financieras (X)** De otras personas ( )
- 2) Solicitó crédito para su empresa.  
**Sí (X)** No ( )
- 3) Recibió el crédito solicitado para su empresa.  
**Sí (X)** No ( )
- 4) ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?  
**Sí (X)** No ( )
- 5) ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?  
**Compra de mercadería (X)** Mejoramiento y/o ampliamiento del local ( )  
Compra de activos fijos ( ) Programa de capacitación ( )
- 6) ¿El préstamo que obtuvo contribuyó a la solución de problemas de liquidez de su empresa. Es decir alcanzó para el cumplimiento de sus deudas y obligaciones?  
Sí ( ) **No (X)**
- 7) De qué manera se manifiesta la rentabilidad obtenida en su empresa.  
Ha incrementado sus activos ( ) **Tengo menos deudas (X)**  
Tener más clientes ( ) Ya no se recurre a préstamos ( )
- 8) Ha recibido visitas de las entidades financieras ofreciendo servicios crediticios con el argumento de su buena solvencia económica y financiera como imagen de su empresa.  
**Sí (X)** No ( )
- 9) ¿Cree usted que las políticas de las transacciones de las entidades financieras está motivando el incremento de la rentabilidad en su empresa?  
Sí ( ) **No (X)**
- 10) ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años?  
**Sí (X)** No ( )

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

#### 4.1.3. Respecto al Objetivo Específico 3:

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.

**CUADRO N° 03**  
**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA ANRO E.I.R.L DE BARRANCA, 2017.**

<b>ELEMENTOS DE COMPARACIÓN</b>	<b>RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1</b>	<b>RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2</b>	<b>RESULTADOS</b>
<i>Fuentes de financiamiento</i>	<p><b>Trujillo (2010)</b>, establece que el 100% de las micro y pequeña empresas encuestadas manifestaron que obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario.</p> <p>Según <b>Rengifo (2011)</b>, los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las</p>	<p>La empresa en estudio (ANRO E.I.R.L), obtuvo financiamiento para su capital a través de entidades financieras.</p>	<b>COINCIDEN</b>

	<p>siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.</p> <p><b>Sagastegui (2010)</b>, afirma que el 33.4 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.</p>		
<i>Destino del financiamiento</i>	<p><b>Vásquez (2008)</b>, afirma que los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de</p>	<p>El financiamiento obtenido por la empresa (ANRO E.I.R.L), es dirigido al capital de trabajo (compra de mercaderías)</p>	<b>COINCIDEN</b>

	<p>trabajo y activos fijos.</p> <p><b>Sagastegui (2010)</b>, el 100% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.</p>		
<p><i>Acceso a créditos financieros</i></p>	<p><b>Trujillo (2010)</b>, afirma que el 75% de las micro y pequeña empresa obtuvieron un crédito luego de solicitarlo.</p> <p><b>Sagastegui (2010)</b>, el 33.4% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el</p>	<p>La empresa en estudio (ANRO E.I.R.L), obtuvo el crédito financiero inmediatamente luego de solicitarlo.</p>	<p><b>COINCIDEN</b></p>

	16.7% recibieron crédito.		
--	---------------------------	--	--

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

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADO.

### 4.2.1. Respecto al Objetivo Específico 1:

**Trujillo (2010), Rengifo (2011) y Sagastegui (2010)**, coinciden en sus resultados al establecer que cerca de un 40% de las MYPES reciben créditos bancarios, así como también que la edad predominante en los gerentes y/o representantes legales se encuentra entre los 45 a 65 años y sobre todo que los créditos obtenidos fueron oportunos para el crecimiento de sus negocios.

Así como también coinciden autores internacionales respecto al acceso a financiamiento, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados en tasa, monto y destino a sus problemas críticos. Se informa que el papel de la banca comercial apenas rebasa el 20% de la composición del financiamiento empresarial, y más de una tercera parte de las empresas encuestadas consideran que las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito (**Narváez, 2015**).

Manifiestan que menos del 50% de los representantes legales de las MYPES, tienen grado de instrucción superior.

Por lo tanto se puede discernir que la gran mayoría de las MYPES están dirigidas por representantes que bien no cuentan con carreras superiores, pero si cuentan con gran experiencia dentro de este sector y tienen acceso a créditos tanto bancarios como no bancarios.

### 4.2.2. Respecto al Objetivo Específico 2.

*Respecto a las fuentes de financiamiento.*



Del cuestionario y entrevista aplicada a la empresa en estudio (ANRO E.I.R.L), el gerente afirma que obtuvo financiamiento para su capital a través de entidades financieras (cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras), estos resultados coinciden con los datos obtenidos por los autores: Trujillo (2010), Rengifo (2011) y Sagastegui (2010); quienes afirman que más del 60% de las micro y pequeña empresas obtuvieron un crédito financiero a través del sistema no bancario y este les fue otorgado a corto plazo.

*Respecto al destino del financiamiento.*

Del cuestionario y entrevista aplicada a la empresa en estudio (ANRO E.I.R.L), el financiamiento obtenido por la empresa es dirigido al capital de trabajo (compra de mercaderías), estos resultados coinciden con los datos obtenidos por los autores: Vásquez (2008) y Sagastegui (2010); quienes mencionan que gran parte de los créditos obtenidos son destinados a compra de mercaderías.

*Respecto al acceso a créditos financieros.*

Del cuestionario y entrevista aplicada a la empresa en estudio (ANRO E.I.R.L), el acceso al crédito financiero se produjo inmediatamente luego de solicitarlo, estos resultados coinciden con los datos obtenidos por los autores: Trujillo (2010) y Sagastegui (2010); establecen que más del 75% de las MYPES obtienen un crédito luego de solicitarlo.

#### **4.2.3. Respecto al Objetivo Específico 3.**

*Respecto a las fuentes de financiamiento.*

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (ANRO E.I.R.L), los resultados coinciden porque ambos autores señalan que los créditos obtenidos por las MYPES son a través de entidades financieras, lo mismo que ocurrió con la empresa ANRO E.I.R.L que obtuvo el financiamiento por medio de una cooperativa de crédito.

*Respecto al destino del financiamiento.*

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (ANRO E.I.R.L), los resultados coinciden ya que ambos autores confirman que el financiamiento que obtiene las MYPES es dirigido en gran parte al capital de trabajo (compra de mercaderías) y en el caso de la empresa ANRO E.I.R.L, también es destinado a la compra de mercaderías.

*Respecto al acceso a créditos financieros.*

Según los resultados encontrados en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 (ANRO E.I.R.L), los resultados coinciden ya que ambos autores establecen que más del 75% de las MYPES obtienen un crédito luego de solicitarlo y en el caso de la empresa ANRO E.I.R.L, el acceso al crédito financiero se produjo inmediatamente luego de solicitarlo.

## **V. CONCLUSIONES.**

### **5.1 Respecto al Objetivo Específico 1.**

En los resultados de los antecedentes, 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, pero si gran acogimiento por las entidades financieras como son las cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras, que otorgan el financiamiento necesaria para salir adelante.

### **5.2 Respecto al Objetivo Específico 2.**

La empresa ANRO E.I.R.L, menciona que si bien cuando se estableció en el año 2017, no se le era otorgado créditos financieros por no contar con activos que respalden dichos créditos, pero en el transcurso de los años y el aumento constante de la rentabilidad, proporcionó el acceso al financiamiento.

### **5.3 Respecto al Objetivo Específico 3.**

Tanto empresas a nivel nacional como en nuestro caso, necesitan de un financiamiento que les permita seguir desarrollándose como entidad comercial ferretera, es por esto que las entidades financieras facilitan el acceso a estos créditos pero a un tasa de interés alta.

### **5.4 Conclusión General:**

Las MYPES en el Perú se enfrentan a dificultades similares, muchas no pueden acceder a créditos otorgados por los bancos con bajos intereses y se ven obligadas a solicitar financiamiento a las cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras, a una tasa de interés muy alta que genera un bajo margen de utilidad.

El Estado en conjunto con las entidades bancarias deben mejorar las políticas que restringen el acceso de las MYPES a créditos bancarios.

Se deben disminuir los eternos procesos de documentación, ofrecer una tasa de interés que se adecue a solicitante y un fraccionamiento que permita mantener solvencia a la empresa, ya que las MYPES aportan con el 40% del PBI anual en el Perú y generan el 47% de empleos en toda América Latina.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.

### 6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- ❖ **Amat O. (1998).** *Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones.* Ediciones Gestión 2000. Quinta Edición. España.
- ❖ **Aguirre S. (1992).** *Fundamentos de Economía y Administración de Empresas.* Ediciones Pirámide, S.A. 542 p.
- ❖ **Diario Gestión. (25 de Marzo de 2014).** *Solo 3.6% de MYPES formales están en capacidad de exportar sus productos.* Diario Gestión.
- ❖ **FERRUZ L. (2000).** *La rentabilidad y el riesgo.* España. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCIÒN/fin010/000F2.HTM>
- ❖ **Herrera S. (2006).** *"Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana.* Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>
- ❖ **Huamán P. (2011).** *Las MYPES en el desarrollo del país.* Recuperado de : <http://actualidadmypeperu.blogspot.pe/2011/02/las-mypes-en-el-desarrollo-del-pais.html>
- ❖ **Kong R. y Moreno Q. (2014).** *Influencia De Las Fuentes De Financiamiento En El Desarrollo De Las MYPES Del Distrito De San José – Lambayeque En El Período 2010-2012.* Recuperado de: [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)
- ❖ **Narváez P. (2015).** *La microempresa en el estado de Tabasco: México: propuesta de un modelo de visión integradora del mercadeo moderno (VIMM) para su creación y promoción.* Recuperado de:

<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=11126017&ppg=8>

- ❖ **Medina H. (2008).** *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPES del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008.* Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos87/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes/incidencia-financiamiento-rentabilidad-mypes.shtml>
- ❖ **Ministerio de trabajo y promoción de empleo (2006).** Las micro empresas: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en lima sur. Recuperado de: [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL\\_34.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/bel/BEL_34.pdf)
- ❖ **Rengifo S. (2011).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010.* Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>
- ❖ **Reyna, R. (2008).** *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006.* Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.
- ❖ **Sagastegui, M. (2010).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio- rubro pollerías del distrito*

*de Chimbote, periodo 2008-2009.* Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

- ❖ **Sánchez, J. (2002).** *Análisis de la rentabilidad de la empresa.* Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.
- ❖ **Sosa C. (2007).** *“El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las MYPES”.*
- ❖ **Trujillo, M. (2010).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009.* Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.
- ❖ **Vásquez P.(2007).** *Incidencia Del Financiamiento y La Capacitación En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Turismo Del Distrito De Chimbote, Periodo 2005-2006.* Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/162855/16285520140702071520.pdf>.
- ❖ **Zambrano, M. (2006).** *Realmente el gobierno apoya las MYPES.* Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>
- ❖ **Zorrilla, J. (2007).** *Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México.* Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com>

## 6.2. ANEXOS.

### 6.2.1. Matriz de Consistencia:

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓ- TESIS
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA ANRO E.I.R.L DE BARRANCA, 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017?</p>	<p>Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú, 2017.</li> <li>2. Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de la empresa ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.</li> <li>3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeña empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017.</li> </ol>	<p>No Aplica.</p>



### 6.2.2. Cronograma.

ACTIVIDADES	FECHA	
	INICIO	TÉRMINO
Elaboración del proyecto de tesis	09/11/2017	13/12/2017
Recolección de información determinando los resultado	14/12/2017	28/03/2018
Elaboración del borrador del informe de tesis	02/04/2018	02/07/2018
Preparación del informe de tesis y pre-banca	05/08/2018	11/08/2018

### 6.2.3. Cuestionario.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente **cuestionario**, mediante el cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mi informe de investigación cuyo título es: “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA ANRO E.I.R.L DE BARRANCA, 2017.**”

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del paréntesis con un “X” la alternativa correcta:

**DATOS DE LA EMPRESA:**

1. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?  
Un año ( )    dos años ( )    tres años ( )    más de tres años ( )
2. ¿Cuántos trabajadores tiene en su empresa?  
1 ( )    2 a 4 ( )    4 a 10 ( )    más de 10 ( )
3. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?  
Propio ( )    De entidades financieras ( )    De otros personas ( )
4. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?  
Obtener más ganancias ( )    Dar empleo a la familia ( )  
Dar empleo a la comunidad ( )
5. ¿Su empresa lleva Contabilidad?  
Sí ( )    No ( )    No está obligada ( )
6. Tiene asesoramiento profesional de un:  
Contador ( )    Administrador ( )  
Economista ( )    Otro ( )

**DATOS DEL PROPIETARIO:**

7. ¿Cuál es el cargo que ocupa dentro de la empresa MYPES?  
Propietario ( )    Gerente General ( )  
Administrador ( )    Otro Cargo ( )
8. ¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en manejo de MYPES?  
1 - 2 años ( )    2 - 4 años ( )    4 - 6 años ( )    Más de 6 años ( )
9. Grado de instrucción del Propietario de la empresa MYPES  
Primaria ( )    Técnica ( )  
Secundaria ( )    Universitaria ( )

10 Estado Civil

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

**DE LA CAPACITACIÓN:**

11 ¿Los trabajadores de su negocio se capacitan?

Sí ( ) No ( )

12 La capacitación de sus trabajadores es por:

Cuenta de la empresa ( ) Por cuenta del mismo trabajador ( )

13 ¿Cuántas veces que se han capacitado sus trabajadores, por cuenta de la empresa?

Uno ( ) Dos ( ) tres ( ) más de tres ( )

14 ¿En qué año recibieron más capacitaciones por cuenta de la empresa?

2015 ( ) 2016 ( ) 2017 ( )

15 ¿Considera la capacitación como una inversión?

Sí ( ) No ( )

16 ¿Cree que la capacitación mejora el rendimiento de sus trabajadores para su empresa?

Sí ( ) No ( )

17 ¿Cree que la capacitación mejora la competitividad, es decir sobresale sobre otras empresas?

Sí ( ) No ( )

18 ¿Cree Ud. Que la capacitación eleva el nivel de su empresa mejorando su posición e identificándose como una organización con presencia en la comunidad?

Sí ( ) No ( )

### **DEL FINANCIAMIENTO:**

- 19 ¿Cuál es el tipo de financiamiento para el capital de su empresa?  
Propio ( ) De entidades financieras ( ) De otras personas ( )
- 20 Solicito crédito para su empresa  
Sí ( ) No ( )
- 21 Recibió el crédito solicitado para su empresa  
Sí ( ) No ( )
- 22 ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?  
Sí ( ) No ( )
- 23 ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?  
Compra de mercadería ( ) Mejoramiento y/o ampliación del local ( )  
Compra de Activos fijo ( ) Programa de capacitación ( )
- 24 ¿El préstamo que obtuvo contribuyó a la solución de problemas de liquidez de su empresa. Es decir le alcanzó para el cumplimiento de sus deudas y obligaciones?  
Sí ( ) No ( )
- 25 Sí la respuesta es sí, diga fue para:  
Pagar a proveedores ( ) Para pagar a los trabajadores ( )  
Para pagar tributos ( ) Para otras deudas y/o obligaciones ( )
- 26 ¿Ud. Cree que el préstamo obtenido ayuda a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados?  
Sí ( ) No ( )

### **DE LA RENTABILIDAD:**

Teniendo en cuenta que la rentabilidad son los resultados esperados después de haber

intervenido los recursos económicos, financieros y humanos en la gestión empresarial, conteste a las siguientes preguntas.

27 De qué manera se manifiesta la rentabilidad obtenida en su empresa.

Ha incrementado sus activos ( ) Tengo menos deudas ( )

Tener más clientes ( ) Ya no se recurre a préstamos ( )

28 Ha recibido visitas de las entidades financieras ofreciendo servicios crediticios con el argumento de su buena solvencia económica y financieras como imagen de su empresa.

Sí ( ) No ( )

29 ¿Cree Ud. Que las políticas de las transacciones de las entidades financieras está motivando el incremento de rentabilidad de su empresa?

Sí ( ) No ( )

30 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años.

Sí ( ) No ( )