



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA INVERSIONES
MARY - CHIMBOTE, 2014.

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

AUTOR:

BACH. MORALES YARLEQUE ALFREDO

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOS

CHIMBOTE – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA INVERSIONES
MARY - CHIMBOTE, 2014.

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

AUTOR:

BACH. MORALES YARLEQUE ALFREDO

ASESOR:

MGTR. VICTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOS

CHIMBOTE – PERÚ

2018

HOJA EVALUADORA DEL INFORME FINAL

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN

SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios por cada día de vida que me da y guiarme en mi caminar, quien me protege, cuida en cada momento y por darme sabiduría y entendimiento para continuar con el aprendizaje.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mis padres, quienes me inculcaron buenos valores e hicieron que sea un ciudadano de bien y en especial a mis hermanos, por haberme brindado su apoyo en mis estudios superiores; y a todos mis familiares y amigos por alentarme y por sus buenos consejos que me ayudaron a no darme por vencido y seguir luchando, para ser un profesional de calidad y con buenos valores, y contribuir al desarrollo de mi país.

Al MGTR. Víctor Alejandro Sichez Muños por su apoyo y paciencia brindándome los conocimientos y enseñanzas para la culminación de mi informe de tesis.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, y de caso. La información se recabó mediante la revisión bibliográfica, documental y de caso aplicándosele a este último un cuestionario de preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta al dueño de la empresa escogida; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Perú**, Las Mypes actualmente cada vez tienen más oportunidad de financiamiento, que en su mayoría han sido a través de sistema no bancario como las cajas Municipales, Rurales y ONGs, sin embargo el crédito otorgado es a corto plazo y la tasa de interés aún sigue siendo muy elevada, esto se debería a que las instituciones financieras buscan de una u otra forma cubrirse del riesgo y recuperar lo más pronto la inversión realizada a las Mypes ya que estas son consideradas de riesgosas. **Respecto a las características del financiamiento de la empresa Inversiones Mary de Chimbote**: la empresa si tiene financiamiento a través de terceros siendo estos del sistema no bancario siendo esta Mi Banco, el préstamo fue por el monto solicitado, fue a mediano plazo y de una tasa efectiva mensual de 2.89%, la empresa necesito tener un avalista y contar con un historial crediticio; y el financiamiento otorgado lo invirtió en capital de trabajo. **Respecto al análisis comparativo de las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del Perú y el caso de la empresa inversiones Mary**: La mayoría de las Mypes tienen un promedio de 3 años en el mercado, por lo que son empresas viables y han sido creadas para obtener ganancias, cuentan con un promedio de 3 trabajadores. Respecto al financiamiento la mayoría si tienen financiamiento de terceros y es en las entidades no bancarias; y algunos recurrieron a usureros informales y otros se autofinanciaron porque los intereses son altos, a corto plazo, muchos trámites, y exigen garantías o presentar un avalista, el financiamiento recibido lo invierten en capital de trabajo, porque el financiamiento otorgado es a corto plazo. Además, no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional y desconocen de las instituciones de apoyo del gobierno como el COFIDE y FOGAPI.

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

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine and describe the financing characteristics of Micro and Small Enterprises (MSEs) of Peru and the company Investments Mary de Chimbote, 2014. The design of the research was non-experimental, descriptive, and case-by-case. The information was collected through the bibliographic, documentary and case review, applying to the latter a questionnaire of closed questions using the technique of the survey of the owner of the chosen company; obtaining the following results: Regarding the characteristics of the financing of the Micro and small companies of Peru, the Mypes currently have more and more financing opportunities, most of them have been through a non-banking system such as Municipal, Rural and ONG funds, however the credit granted it is short-term and the interest rate is still very high, this is due to the fact that financial institutions seek in one way or another to hedge the risk and recover the investment made to Mypes as soon as they are considered risky . Regarding the characteristics of the financing of the company Investments Mary de Chimbote: the company does have financing through third parties, these being from the non-banking system, this being My Banco, the loan was for the amount requested, it was short-term and of an effective monthly rate of 2.89%, the company needs to have a guarantor and have a credit history; the financing granted invested in working capital. Regarding the comparative analysis of the characteristics of the financing of the micro and small companies of Perú and the case of the company Investments Mary de Chimbote Most Mypes have an average of 3 years in the market, so they are viable companies and have been created to make a profit, with an average of 3 workers. Regarding the characteristics of the financing, most of them have financing from third parties and it is in non-banking entities; and some resorted to informal usurers and others were self-financing because the interests are high, in the short term, many procedures, and require guarantees or present a guarantor, the financing received is invested in working capital, because the financing granted is short-term. In addition, they do not receive any kind of advice from a professional and are unaware of government support institutions such as COFIDE and FOGAPI.

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

CONTENIDO

Caratula	i
Contra Caratula	ii
Hoja de jurado de Tesis	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	14
2.1 Antecedentes:	14
2.1.1. Internacionales	14
2.1.2 Nacionales	19
2.1.3 Regionales	28
2.1.4. Locales	29
2.2 Bases teóricas:	33
2.2.1. Teorías de financiamiento:	33
2.2.2 Teoría de las empresas	47
2.2.3. Teorías de las Mypes	52
2.2.4. Empresa inversionista Mary de Chimbote	59
2.3 Marco conceptual:	60
2.3.1 Definiciones de financiamiento	60
2.3.3 Definiciones de las Mypes	62
III. METODOLOGÍA	62
3.1 Tipo y nivel de investigación:	62
3.2 Diseño de la investigación:	63
3.3 Población y muestra:	63
3.4 Definición y operacionalización de variables:	63
3.5 Técnicas e instrumentos:	63
3.5.1 Técnicas:	63
3.5.2 Instrumentos:	63

3.6 Plan de análisis:	63
3.7 Matriz de consistencia	64
3.8 Principios Éticos:	64
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	64
4.1 Resultados:	64
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:	64
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:	68
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:	70
4.2 Análisis de resultados:	74
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:	74
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:	77
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:	79
V. CONCLUSIONES	81
5.1 Respecto al objetivo específico 1:	81
5.2 Respecto al objetivo específico 2:	81
5.3 Respecto al objetivo específico 3:	82
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	83
6.1 Referencias Bibliográficas	83
6.2 ANEXOS	90
6.2.1 Anexo N° 1: Matriz de consistencia	90
6.2.2 Anexo N° 2: Modelos de fichas bibliográficas	91
6.2.3 Anexo N° 3: Cuestionario	92

INDICE DE CUADROS

N° DE CUADRO	DESCRIPCIÓN	PÁGINA
01	Respecto al objetivo específico 1	64
02	Respecto al objetivo específico 2	69
03	Respecto al objetivo específico 3	71

I. INTRODUCCION

El desarrollo y avance de la globalización cada vez más acelerada y en que se encuentran inmersas todas economías a nivel mundial nos demuestran la importancia y el reto que tienen todas las grandes, medianas, pequeñas, y micro empresas para el desarrollo de un país, dado que son las encargadas de generar las fuentes de trabajo y por ende los ingresos para la canasta familiar y con ello combatir el desempleo y la pobreza de los pueblos.

Es por ello que todas las empresas de nuestro país hoy en día se enfrentan a grandes retos para mantenerse en el mercado, tales como por ejemplo competir con otras grandes empresas transnacionales, que tienen mayores recursos y condiciones; más aún el problema se agrava para las Micro y pequeñas empresas, que por ser la unidad económica empresarial más pequeña, es la que más se ve afectada por falta de recursos y su acceso limitado al financiamiento de entidades financieras; teniendo en cuenta que este tipo de empresas son las que más existen y predominan en todos los países.

Por ello Villaran (2007) , indica que las pequeñas empresas son una realidad indiscutible tanto en los países desarrollados como en desarrollo, esto es así porque estas representan la absoluta mayoría de las empresas existentes, siendo cerca del 99% del total micro y pequeñas empresas, y son estas las que generan entre el 50 y el 80% de empleo, y contribuyen entre 40 y 70% en el Producto Bruto Interno de un país.

Por lo tanto, Las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países, por su aporte a la generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft, 2007)

Sin embargo, a pesar de su gran aporte para la economía el poco desarrollo de estas pequeñas unidades económicas denominadas MYPES, se ha visto restringida por uno de sus principales problemas como lo es el escaso acceso al

financiamiento en las entidades financieras. Esto tal vez en una primera instancia se debe a como lo atribuyen muchos autores, que es la informalidad que en la mayoría de ellas opera y a otras muchas razones como el costo del financiamiento, falta de garantías y desconocimiento del empresario, entre otras que iremos conociendo y desarrollando a través de esta investigación.

Pero a diferencia de los países desarrollados o europeos, en donde se muestra una tendencia común de apoyo por parte del estado, creando políticas, programas, y herramientas para las Pymes, entre una de sus principales de ellas facilitando el acceso a un financiamiento entre otras (Kuschel, 2008)

Mientras que en el Perú el apoyo por parte del estado para la MYPE es poco y no se ve, al contrario está detrás de ellas agobiándolas con todos los tramites e impuestos que deben pagar, llevándolas a actuar en la informalidad y con ello les sea más difícil acceder a un financiamiento formal y recurran a otros mercados financieros informales también, donde las tasas de interés son más altas y por ende las ganancias obtenidas no se vean reflejadas en el negocio, porque son devueltas con el capital prestado. Esto de acuerdo a lo encontrado por (Flores, 2004), que indica que una de las razones por el que las MYPES no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Y también a lo establecido por (Inga, 2006) quien indica que las MYPES no son atractivas por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías.

A nivel regional el problema no cambia debido a que las Mypes al parecer no tienen conocimiento de las instituciones de financiamiento de apoyo del gobierno como lo indica (Flores, 2004). Además otros serios problemas que tienen las MYPES es la escasa capacitación que reciben dado que su crecimiento y rendimiento también está relacionado con el manejo o administración del negocio, esto es así porque mucho de los dueños no tienen la suficiente capacidad y conocimientos innovadores para manejar el negocio y

con ello no logran ver todas las oportunidades que el mercado les ofrece esto de acuerdo a lo encontrado por (Quincho, 2011) quien indica que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc.

A nivel local los problemas son similares debido a ello las actividades en las que se desenvuelven las Mypes son de baja calidad Y También no hay que olvidar que cada emprendedor o empresario muchas veces llevan una carga familiar lo que hace que las ganancias obtenidas en el negocio vayan a la canasta familiar y esto se convierta más en un acto de subempleo y sobrevivencia.

La situación descrita hasta aquí no es nada ajena al lugar donde hemos desarrollado el estudio, dado que existen muchos micro y pequeños empresarios del sector comercio - rubro electrodomésticos. Estas MYPE se encuentran ubicadas en Av. Espinar y Gálvez, se dedican fundamentalmente a la compra venta de artefactos electrodomésticos, y enseres para el hogar. La MYPE en estudio tiene más o menos lo siguiente: es formal, se ubica en la galería Bahía Center, que se encuentra ubicada en el cruce de Espinar y Gálvez de la ciudad de Chimbote. Sin embargo, se desconoce la característica de esta MYPE y si dicha MYPE accede o no a un financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, etc., Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa inversiones Mary - Chimbote, 2014?** Para dar respuesta a este enunciado, se ha establecido el siguiente objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresa del sector comercio del Perú y el caso de la empresa Inversiones Mary de Chimbote, en el año 2014, y para poder conseguir este objetivo, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, 2014.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014.

La presente investigación se justifica por las siguientes razones:

- La presente investigación se justifica porque permitirá conocer a mayor profundidad de las características del financiamiento de la MYPE en el Perú y la MYPE de nuestro caso.
- En esta investigación se recopiló diversa información de un tema en específico y concreto, por lo que llegará a servir como base para futuros informes o proyectos relacionados al financiamiento. Por lo tanto, la presente investigación mostrará como opera la variable del financiamiento para el crecimiento las Mypes, por cuanto permitirá generar más fuentes de empleo y que sean empresas competitivas en el mercado.
- La presente investigación se justifica porque me permitirá poderme titular como contador, lo que a su vez permitirá que la universidad cumpla con los estándares de calidad como lo exige la ley universitaria y el CONEAU.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

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

Kuschel (2008), en su trabajo de investigación titulada “Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas”, realizado en Chile, cuyo objetivo general fue: realizar un análisis de la situación jurídica, económica y práctica de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), desde el punto de vista de las normas y barreras de entrada, realizando un estudio comparativo de la situación actual de la MIPYME en tres países Chile, Canadá y La Unión Europea, llegando a concluir que el enfoque de las políticas empresariales de estos países, se centra en el financiamiento, acceso a la tecnología e información y disminución de las barreras de entrada y trámites para el normal e ideal desenvolvimiento de estas MIPYME. Estableciendo que En Chile y la UE las MIPYMEs proporcionan más del 50% del empleo y en Canadá, el 50%.

Para **Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft (2007)**, en su trabajo de investigación Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional, realizado en Chile, cuyo objetivo general fue estudiar la experiencia internacional de políticas de apoyo a las PYMES; concluyó que en países, como

Estados Unidos, el énfasis es decididamente en apoyar micros y pequeñas empresas, con el instrumento de compras del gobierno para promover el sector de micro-empresas y PYMES, estableciendo que en el caso de Estados Unidos cerca del 23 por ciento de las compras directas del gobierno y el 38 por ciento de las sub-contrataciones se hacen con pequeños negocios.

Por otra parte **Saavedra y León (2014)**, quien en su trabajo de investigación titulada “Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana” desarrollado en México, utilizando una investigación documental, cuyo objetivo general fue realizar un diagnóstico a fin de conocer de qué manera se están financiando las MIPyME en los países de América Latina, llegando a determinar que el sector financiero no está financiando a la MIPyME en Latinoamérica, la principal fuente de financiamiento de este sector son los recursos propios y el principal obstáculo para no acceder al financiamiento externo son las altas tasas de interés. Siendo esto un indicio que las políticas que se han implementado para impulsar a este sector empresarial en estos países, no han sido suficientes y se necesitan soluciones tales como: aumento del presupuesto de los países para el fomento de las empresas, mejorar la comunicación entre empresarios y gobierno, eliminar los trámites burocráticos que limitan la participación de las empresas de este sector en las convocatorias públicas, entre las más importantes.

Así mismo **Lecuona (2014)**, en su trabajo de investigación titulada “Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes” Colombia, Costa Rica y México. Cuyo objetivo general fue analizar la experiencia reciente de financiamiento a las pymes de Colombia, Costa Rica y México, determino que en el 2010 las empresas latinoamericanas dependían fundamentalmente de recursos internos para financiar su actividad; 63,2% de la inversión

y 65,9% del capital de trabajo. Los coeficientes de financiamiento interno en Colombia eran de 43,9% para la inversión y de 45,4% para el capital de trabajo; en México eran de 64,1% y 67,9% y en Costa Rica de 73,9% y 76,1%. ii) La participación de los bancos dentro del financiamiento de la inversión con recursos ajenos a las empresas, era minoritaria en Colombia y México: 37,8% y 24,5% respectivamente. En Costa Rica la contribución de los bancos era de 54,4%. En el caso de las pequeñas firmas la contribución era menor; en Colombia los bancos aportaban 18% de los recursos externos para inversión y en México 21,3%, en Costa Rica la proporción era de 55%. iii) En cuanto al financiamiento del capital de trabajo, la principal fuente externa de fondos para las empresas colombianas (36,6%) y mexicanas (21,2%) eran los proveedores, tanto en las pequeñas como en las medianas. En el caso de Costa Rica había una situación más o menos equilibrada entre bancos y proveedores, pero con una clara discriminación en contra las empresas más pequeñas, que recibían menos fondos proporcionalmente. La banca comercial encuentra complicado cumplir con estándares de riesgo razonables en el área pymes por la falta de información de las empresas, deficiencias organizacionales asociadas a componentes informales, y pasivos contingentes en lo fiscal y la seguridad social. Así, además de las garantías públicas, persiste una práctica relativamente extendida de solicitud de colaterales a las pymes y a sus propietarios. Esto explica que la cartera pymes de los bancos comerciales apenas llegue al 1% del PIB, a pesar de que México es el país, de los aquí considerados, mejor dotado en cuanto a los aparatos legal y de información crediticia.

Por otra parte, **Larrea (2016)**, en su trabajo de investigación titulada: el microcrédito, ¿es la fuente de financiamiento más óptima para microempresarios del sector agrícola del Valle de los Chillos, 2013?, desarrollado en Ecuador, cuyo objetivo general fue

determinar si el microcrédito es la fuente de financiamiento más óptima para los microempresarios del sector agrícola, tomando como muestra a los microempresarios agrícolas del sector del valle de Los Chillos. Determino que a pesar de las limitaciones que tienen los microempresarios en lo que se refiere a documentación que respalde su actividad económica y a su patrimonio los microempresarios agrícolas han podido acceder a la fuente de financiamiento como es el microcrédito por ello se han convertido en una de las herramientas financieras más importantes para el crecimiento de microempresarios, sin embargo se pudo observar que las cooperativas de ahorro y crédito tienen un volumen de cartera de microcrédito superior a la cartera de los bancos privados, dando a entender que las cooperativas son las que dan mayor facilidad al microempresario, a pesar de los altos costos que significa poder acceder a un microcrédito, es la fuente más confiable y menos riesgosa cuando se le presenta una necesidad de financiamiento en comparación con las fuentes informales.

De otro lado, **Angelelli, Moudry, & Llisterri (2007)**, quien en su trabajo de investigación titulada Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe, realizado en Washington, D.C. 20577, cuyo objetivo fue contribuir al diálogo sobre las políticas de apoyo a las MIPYME en América Latina y estimular el intercambio de ideas, información y buenas prácticas; la investigación fue aplicada, llegando a determinar que las instituciones de apoyo no tienen suficiente capacidad para proveer y coordinar servicios que satisfagan las necesidades de las MIPYME. Sin embargo, indica que la MYPES forma la mayor parte del tejido empresarial y generan más del 70% del total del empleo de este sector en la mayoría de los países de la región.

Por otra parte **Ferraro & Goldstein (2011)** quien en su trabajo de investigación titulada “Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina”, realizado en Chile, que tuvo como objetivo identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las mypes impulsadas en países de América Latina; concluyo que las principales causas por las cuales las empresas no recurren al crédito bancario radican en las dificultades para cumplir con las exigencias de las instituciones en cuanto a la información y a las garantías solicitadas. También otro elemento que desincentiva el uso de crédito bancario lo constituyen las altas tasas de interés y la aplicación de diferentes tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes como son las MYPEs; y Por su parte, los bancos comerciales muestran resistencia a otorgar créditos a las mypes, especialmente, para aquellas que no son clientes y que no cuentan con suficiente antigüedad., menos aún, para emprendedores que inician sus negocios.

Por su parte, **Sánchez, Osorio, & Baena (2007)**, quien en su trabajo de investigación titulada “algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia”, realizado en la ciudad de Pereira-Colombia”, que tuvo como objetivo hacer una discusión sobre los diferentes problemas y obstáculos en el financiamiento que enfrentan de las PYMES en Colombia y las posibles perspectivas en este campo para dichas organizaciones, llegando a determinar que el problema radica en el poco conocimiento que las entidades financieras tienen de determinados sectores, por la poca disponibilidad y confiabilidad de la información que las empresas suministran; y existe un gran desconocimiento, por parte de los empresarios, de las diferentes opciones que ofrece el mundo de las finanzas. Además, las Pymes encuentran muchas restricciones que

están dadas en un limitado acceso a préstamos de largo plazo, por las exigencias y requisitos que les piden las entidades financieras o para aquellas personas que quieren establecer un negocio nuevo tales como falta de garantías, no contar con un historial de crediticio, ni estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios, en algunos casos son empresas informales, entre otros. Esta situación hace que muchas empresas desesperadas acudan a mercados informales, donde los prestamistas informales cobran tasas de interés muy altas que impiden la posibilidad de acumulación y crecimientos de las empresas, y que conlleva a bajar la productividad, se estimula la informalidad empresarial y aumentan las tasas de desaparición de empresas. El panorama anterior hace que en especial las microempresas no sean consideradas sujetos de crédito por las entidades financieras debido a los altos costos de administración que imponen esta modalidad de créditos y a los problemas de poca e ineficiente información.

2.1.2. Nacionales

En el presente trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación, realizado en cualquier región del Perú, menos de nuestra región Áncash.

Kong & Moreno (2014), quienes en su trabajo de investigación titulada Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José - Lambayeque en el periodo 2010-2012, realizado en Chiclayo - Perú, la investigación fue empírica; llegando a determinar que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en

capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes, y se han mantenido en un estado de equilibrio. Y que dichas 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 quien fue el principal proveedor de recursos, 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. También indicaron que existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente.

Así mismo **Vega (2012)**, quien en su trabajo de investigación titulada “Análisis del Financiamiento para la PYMES en la Región Piura - Perú”; cuyo objetivo general fue dar a conocer a los empresarios de las Micro y Pequeñas empresas (MYPE) a donde financiarse, que financieras y programas los pueden apoyar y asesorar para iniciar su negocio, llegando a determinar que en la Región Piura participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de las MYPES. También concluyó que los conductores de la MYPE, en una gran proporción ha alcanzado el nivel primario sea completa o incompleta, son mayoritariamente varones. Las edades de estos conductores se concentran entre 25 y 44 años. Los sueldos percibidos por los empresarios de las MYPES son bajos, dado a la

baja productividad de las actividades económicas que realizan, que pueden tener como causa la intensa competencia en el sector económico donde operan, la falta de tecnología moderna y otros relacionados a su escasa calificación.

De su lado **Zevallos & Leiva (2011)**, quien en su trabajo de investigación titulado “Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las Mypes del sector comercio del distrito de Huancayo, cuyo objetivo general fue establecer la relación que existe entre la determinación de políticas de mejoras de los niveles de acceso al financiamiento y el acceso al financiamiento de capital de trabajo, con las limitaciones que presentan las MYPES del sector comercio del distrito Huancayo; la investigación fue de campo utilizando una metodología de nivel correlacional, diseño transversal, teniendo una población constituida por 5701 microempresas del sector comercial del distrito de Huancayo, el tamaño de la muestra fue de tipo no probabilística, equivalente a 196 micro empresas a las cuales se aplicó un cuestionario estructurado. Llegando a determinar que el 73% de las micro empresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no han obtenido un financiamiento en el 2011. Asimismo, el 42% de las micro empresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos; luego, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, un 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% manifiesta otras razones. El 49% manifiesta que fue importante la formalización de sus comercios para tener acceso al financiamiento, el 30% considera que también es necesario poseer activos que represente garantía a favor del comercio, 18% considera necesario la capacitación en gestión empresarial,

Por su parte **Konja (2004)**, quien en su trabajo de investigación Metodología de gestión para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en Lima Metropolitana, cuyo objetivo general fue determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, llegando a establecer que una de las razones por el que las MYPES no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONGs, Cajas Municipales, Cajas Rurales, aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPES puedan palanquearse financieramente. Además, indica que en el sector de los microempresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las MYPES, entonces los microempresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo, sino que, además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.

De su lado **Prado (2010)**; en su trabajo de investigación titulada “El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confecciones de Gamarra periodo 2002-2009, realizado en Lima- Perú, cuyo objetivo general fue demostrar que el financiamiento adecuado influye en la optimización de la gestión permitiendo el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra. Para lo cual realizo una investigación de campo con una muestra de 81 empresas, llegando a determinar qué el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y

pequeñas empresas del Sector textil confecciones de Gamarra, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental. Y la adquisición de Activos Fijos ocupa el segundo lugar en requerimientos de financiamiento, las inversiones de estos activos son necesarias para el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de este sector, las maquinarias de tecnología de punta permiten el incremento del nivel de producción, reducción de costos, mejorar la calidad y aceptación del producto. Por ello debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña Empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.

Por otra parte **Quincho (2011)**, quien es su trabajo de investigación la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPEs, realizado Chincha-Ica-Perú, cuyo objetivo fue identificar el nivel de influencia de las formas de acceso al financiamiento de las Mypes en el nivel de fracaso de las mismas y cómo influye ello en el nivel de incremento del desempleo en la provincia de CHINCHA, la metodología utilizada fue descriptiva, explicativa, llegando a concluir que una de las causas del fracaso de las Mypes es el acceso limitado al financiamiento teniendo en cuenta que en su mayoría son informales y las tasas de interés son elevadas. Además, establece que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc.

Por su parte, **Inga (2006)** en su trabajo de investigación el mercado de crédito para las micro y pequeñas empresas, en el distrito de

Trujillo de la región la libertad, realizado en Piura - Perú, cuyo objetivo fue estudiar las características del crédito a la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo, Región La Libertad, concluyo que una de las características que definen a estas pequeñas unidades económicas es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables. Por estas razones, la banca convencional nunca las consideró sujetos de crédito, por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento informal o en el mejor de los casos a entidades financieras semiformales (instituciones no supervisadas por la SBS), tales como cooperativas de ahorro y crédito y ONGs, las cuales satisfacen sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.

De otro lado, **Avolio, Mesones & Roca (2010)**, quienes en su trabajo de investigación Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú, realizado en Lima – Perú, cuyo objetivo fue identificar los factores –administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú; La investigación fue empírica, la cual tuvo una muestra de 11 Mypes. Llegando a concluir que el capital de trabajo es un aspecto que limita el desarrollo de las MYPES Y obtuvo los siguientes resultados: los entrevistados mencionaron que los bancos les brindaron accesos a créditos, pero que estos después no los acompañaron en su crecimiento, para mayores montos, les exigen garantías reales; y para acceder a otra banca, tendrían que formalizarse y declarar el 100% de sus ventas. “El factor que impide crecer más es el acceso al financiamiento, los bancos nos colocan

tasas muy altas, esa es la principal traba”. En relación con el tema de la corrupción/informalidad, muchos de estos empresarios operan en el mercado sin pagar impuestos, generando una competencia desleal con los empresarios que sí son formales, y muchos de ellos se ven obligados a aceptar esta forma de trabajo. Esto genera a su vez que no puedan demostrar ante las entidades financieras su movimiento real y no puedan acceder a mejores condiciones crediticias en tasas y mayores montos, como los mismos informantes lo indican.

Por su parte **Casachagua, Espinoza, & Flores (2011)**, quien en su trabajo de investigación “El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las Mypes del sector comercial de Huancayo 2011, cuyo objetivo general fue analizar como el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas comerciales de Huancayo llegando a concluir que el principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) comerciales de Huancayo es el financiamiento por la falta de capital de trabajo que estos no cuentan para la adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; y para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, y aquellos que no califican o son morosos se les cierra todas las puertas, y lo único que queda es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. Además, indica que existen dos grupos de empresarios: el primero, desinformado acerca de las formas de financiamiento, el otro grupo concierne a pequeños grupos de empresarios con conocimientos de herramientas y técnicas de gestión financiera y analizan el financiamiento para obtener mayores beneficios.

Por otro lado, **Silupú (2008)**, quien en su trabajo de investigación fondos de capital riesgo: una alternativa de financiamiento para las

micro y pequeñas empresas en el Perú, concluye que en la medida que la oferta crediticia orientada a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en este país sea limitada, por el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran son superiores al promedio de mercado, lo que impide su crecimiento y desarrollo; se hace necesario dinamizar nuevas alternativas de financiamiento para atender la creciente demanda crediticia. Una alternativa reciente y con éxito en otros países, son los Fondos de Capital Riesgo, que tienden a canalizar los recursos obtenidos por diferentes inversionistas hacia empresas con grandes potenciales de crecimiento, estos inversionistas están dispuestos asumir un riesgo a cambio de una rentabilidad esperada; para lo cual es necesario que el estado garantice un adecuado marco legal.

Para **Palomino (2013)**, quien en su trabajo de investigación "Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola para la producción y comercialización del orégano en el valle de la Yarada Tacna-Perú periodo 2011-2012", realizado en Tacna, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola para la producción y comercialización del orégano en el valle de la Yarada Tacna periodo 2011-2012" llegó a los siguientes resultados: Respecto a las características de las MYPES: El 47% están en el rubro de 3 años, el 53% afirman que su empresa es informal, el 60% no tienen trabajador permanente y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 40% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 100% del sistema bancario, y en el año 2012 el 100% fue a corto plazo.

Por su parte **Tacas (2011)**, quien en su trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010, Realizado en Pucallpa, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010, llego a los siguientes resultados: Respecto a las Mypes: El 60% tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 60% posee dos trabajadores permanentes y el 60% tienen un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de encuestados recibieron financiamiento de entidades bancarias y usureros y el 50% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local.

Por otra parte **Araujo (2011)**, quien en su trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010, realizado en Pucallpa- Perú, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro abarrotes del distrito de Callería, periodo 2009-2010, llego a las los siguientes resultados: Respecto a las Mypes: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial y, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y, el 100% de los representantes legales encuestados que

recibieron créditos en los años 2009 y 2010, lo invirtieron en capital de trabajo.

2.1.3. Regionales

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

(Osorio, 2013), quien en su trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009 – 2010, realizado en Huaraz-Perú, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector construcción del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009-2010, llegando a las siguientes conclusiones:: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de ellos, tienen edades que fluctúan entre los 26 a 60 años, el 95% son del sexo masculino y el 27% tiene grado de instrucción de secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 86% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 73% no poseen ningún trabajador permanente. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y el 67% de dichos créditos los invirtieron sus en capital de trabajo.

Para **Estrella (2013)**, quien en su trabajo de investigación titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro

pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011, realizado en Huaraz-Perú, cuyo objetivo fue describir las características del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES (Micro y Pequeña Empresa) del sector servicios rubro pollerías del Distrito de Independencia - Huaraz año 2011, llegando a los siguientes resultados, respecto al perfil de las MYPES encuestadas refieren que, un 30% son informales y el 70 % son formales debido a los beneficios que tienen como empresas formales así como podrían recurrir al financiamiento. Respecto al Financiamiento se encontró que el 80% de las MYPES obtienen sus financiamientos por terceros, mientras solo existe un 20% que tiene financiamiento propio. Respecto a la Capacitación, los encuestados en un 80% indicaron no haber recibido capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Respecto a la Rentabilidad, el 90% opina que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

2.1.4. Locales

En el presente proyecto de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación, pero solo en ciudades de la provincia del Santa.

León (2014), quien en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra/venta de repuestos automotrices, realizado en Chimbote – Perú, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de repuestos automotrices del distrito de Chimbote, llegó a determinar que aproximadamente cerca de dos tercios de las Mype estudiadas no solicitaron créditos de terceros para financiar sus actividades. Sin embargo, poco más de

un tercio sí solicitaron créditos de terceros, siendo éstos en su gran mayoría de corto plazo y no de largo plazo, invirtiendo el 50% de las mypes en activos fijos, indicando que el financiamiento recibido les permite permanecer en el mercado; sin embargo, no hay seguridad de crecimiento y desarrollo de las Mype, esto es así porque el financiamiento de terceros es a corto plazo, caro y muy engorroso de acceder, por las excesivas garantías solicitadas.

Para **Casana (2013)**, quien en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de casma 2011-2012, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes - Casma, periodo 2011-2012, llegó a las siguientes conclusiones respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; así mismo, el 83% son del sexo masculino y el 29% tiene grado de instrucción primaria completa. El 100% tiene más de tres años en el rubro empresarial y, además, el 50% posee de uno a cinco trabajadores, el 83% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia y el 83% son comerciantes. Respecto al financiamiento: El 67% de las Mypes encuestadas autofinancian sus actividades y el 67% de los que sí solicitaron créditos están satisfechos con los créditos recibidos; además, el 100% de los que recibieron crédito manifiestan que el financiamiento mejoró la rentabilidad del negocio.

Por otra parte **Loaysa (2011)**, quien en su trabajo de investigación Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro actividad de impresión gráfica del distrito de Chimbote, periodo

2010 -2011, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios - rubro actividades de impresión gráfica del distrito de Chimbote, llego a los siguientes resultados respecto al financiamiento: en el período de estudio (2010 - 2011) el 100% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros; Así mismo, el 50% recibieron crédito del sistema bancario, cobrando una tasa de interés del 18% anual; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. Mientras que el otro 50% recibieron crédito del sistema no bancario, cobrando una tasa de interés del 48% anual; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de Credi Chavín. Finalmente, el 75% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, y en activos fijos, respectivamente, y el 62.5% lo utilizaron como capital de trabajo.

Por su parte **Ricser (2013)**, quien en su trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011, realizado en Chimbote-Perú, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del, sector comercio rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros de cómputo del distrito de Chimbote, período 2010 – 2011, llegando a los siguientes resultados : Respecto a los empresarios: El 92% son adultos, el 42% tienen estudios superiores no universitario completa y el 58% son casados. Respecto a las características de las MYPES: El 100% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 58% tienen un solo trabajador permanente y el

100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 42% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 60% del sistema no bancario, en el año 2009 el 60% fue a corto plazo.

De otro lado **Aguilar (2013)**, quien en su trabajo de investigación caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009-2010”, realizado en Chimbote-Perú, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Microempresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote, periodo 2009- 2010, llegando a las siguientes conclusiones, respecto al perfil de las empresas: 1) Del 100% de los encuestados el 33 % de las empresas tienen un año de antigüedad, el 27% tienen dos a tres años de antigüedad y el 13% tienen más de tres años de antigüedad. 2) Del 100% de los encuestados la empresa de un año tiene 6 trabajadores que representa el 40%, a la empresa de 2- 4 años tienen 5 trabajadores que representa el 33%, la empresa de 4-10 años tienen 3 trabajadores que representa el 20% y la empresa más de diez años tiene un solo trabajador que representa el 7%. 3) Del 100% de los encuestados el 53%, de las empresas tienen un tipo de financiamiento propio, el 40% tiene financiamiento de entidades financieras, mientras que el 7% tiene financiamiento de otras personas. 4) Del 100% de los encuestados el 93% su objetivo de una empresa es de obtener más ganancias y el 7% su objetivo es de dar empleo a la familia. 5) Del 100% de los encuestados el 60% de las empresas si llevan contabilidad y el 40% de las empresas no llevan contabilidad. 6) Del 100% de los encuestados el 53% de las empresas tienen un asesoramiento profesional de un contador, el 13% de las empresas tiene asesoramiento de un economista, el 7% de las

empresas tiene asesoramiento de un administrador y el 27% de las empresas tienen asesoramiento de otro profesional.

Por otra parte **Pastor (2013)**, quien en su trabajo de investigación *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2010 – 2011*, realizado en Chimbote-Perú, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010 – 2011, llego a las siguientes conclusiones, respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, el 75% afirman que tienen más de tres años de antigüedad en la actividad empresarial y el 75% se formó para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 88% financia su actividad con préstamos de terceros y el 100% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría de financiamiento

2.2.1.1. Teoría de jerarquización financiera

Los pioneros en el análisis fueron Modigliani y Miller (1958 y 1963) y Miller (1977), quienes marcaron claramente las diferencias existentes en las empresas al momento de decidir contraer deuda. Sus investigaciones intentaron explicar las diversas formas como las empresas satisfacen sus demandas de capital para el financiamiento de inversiones. Dicho financiamiento se puede lograr utilizando los

recursos propios de la empresa o a través de deuda contraída a través del sistema financiero.

La teoría de la jerarquización financiera afirma que las empresas prefieren financiarse con recursos propios para evitar el problema de asimetría de información que trae consigo la deuda, al igual que los costos y los problemas de agencia. Se le conoce también como jerarquización financiera, porque supone como primera opción de financiamiento se opta por los recursos de la propia empresa. En segundo lugar, se escoge la deuda financiera, donde se prioriza la deuda menos riesgosa y luego la deuda riesgosa. Por último, las empresas optarían por emitir acciones o bonos, debido a los altos costos que significan la emisión de estos instrumentos.

En general, debido a los costos que conlleva la selección adversa, producto de la asimetría de información, los directores de las empresas buscan financiarse primero con recursos internos (por ejemplo, utilidades retenidas), después con deuda libre de riesgo o deuda riesgosa y, finalmente, sólo si es necesario, a través de la emisión de acciones. Esto último tiene sentido en mercados emergentes como los latinoamericanos, donde la tendencia ha estado marcada por cierto temor a las deudas, por el costo explícito que acarrearán, lo que a su vez explicaría el escaso desarrollo de los mercados crediticios en algunos países. Sin embargo, en la práctica se puede apreciar que las empresas corporativas, cuando requieren fuertes sumas de dinero, recurren a los bonos, debido a que generan menores costos que la deuda financiera. Además, les otorga un mayor plazo de financiamiento y mejores tasas de pago, lo cual les permite manejar de manera más eficiente el tema de los calces de pagos. En el lado opuesto, las pequeñas y medianas empresas tienen menor acceso al sistema financiero, por lo que en general suelen financiarse con recursos propios.

En el caso de España, la investigación de Fernández, de Rojas y Zuliani (2004) afirma que la jerarquización financiera explica la estructura de capital en su estudio realizado con empresas de diferentes tamaños. Así mismo, Mira (2002) afirma que es la que mejor explica la estructura de capital de las empresas españolas; sin embargo, su estudio se basa en pequeñas y medianas empresas.

Existen varias investigaciones realizadas en países emergentes, como en el caso de Şen y Oruç (2008), quienes comprobaron que la estructura de capital en Turquía era explicada por la jerarquización financiera, las empresas analizadas priorizaron el uso de recursos propios a medida que la rentabilidad, liquidez y volumen de ventas se incrementaban.

En otras palabras, donde los mercados financieros están menos desarrollados, las empresas siguen las predicciones del modelo de jerarquización financiera; mientras que, en países con mercados financieros más desarrollados, las empresas siguen las predicciones del modelo de apalancamiento óptimo.

2.2.1.2. Teoría de apalancamiento objetivo

Para verificar el modelo de la jerarquización financiera se usa esencialmente la misma metodología empleada por Shyam-Sunder y Myers (1994). En cuanto a la teoría del apalancamiento objetivo, esta explica que las empresas buscan alcanzar el ratio de endeudamiento óptimo, el cual es fijado por las empresas de tal forma que minimizan su costo de capital. Aquí nuevamente el resultado depende de la muestra de empresas, ya que las empresas corporativas poseen más acceso al financiamiento que las empresas pequeñas y medianas, y pueden alterar con mayor facilidad su estructura de capital. En el modelo de apalancamiento óptimo se sostiene que las empresas buscan un equilibrio entre los beneficios marginales y los costos

marginales del endeudamiento. Dentro de los beneficios se puede mencionar, por ejemplo, el escudo tributario existente por el pago de intereses de la deuda; mientras que entre los costos se pueden indicar los posibles costos de insolvencia financiera y bancarrota.

Contrariamente a lo esperado, se rechaza la hipótesis de la jerarquización financiera, es decir, esta teoría no ayuda a explicar la política de endeudamiento de las empresas corporativas latinoamericanas durante el periodo analizado (1995-2007). La evidencia sugiere que las empresas de la muestra prefieren contraer deuda y gozar de los beneficios y costos que esto acarrea, en lugar de autofinanciarse con los fondos generados. De esta manera, para el periodo de estudio las empresas latinoamericanas se comportan más de acuerdo con el modelo del apalancamiento objetivo en sus estructuras de capital que con el modelo de jerarquización financiera.

Además de las dos teorías más influyentes, existen otras sobre la estructura de capital, como la teoría de señalización, de Miller y Rock (1985), y los modelos en tiempo continuo, planteados por Leland (1994) y Leland y Toft (1996). La primera teoría indica que las empresas se deciden por cierto endeudamiento teniendo en consideración la posible señal al mercado que este puede enviar; entre tanto, los modelos en tiempo continuo extienden el modelo de endeudamiento óptimo, al indicar que no sólo se debe considerar el escudo tributario, sino el costo de insolvencia financiera (**Mongrut, Fuenzalida, Pezo, & Teply, 2010**)

Una estructura de financiamiento óptima es entonces aquélla que minimiza el costo del capital de la empresa y que, al mismo tiempo, representa para los acreedores y los propietarios el menor riesgo posible. El efecto de apalancamiento del endeudamiento permite a las empresas aumentar su rentabilidad financiera, sin embargo, la

progresión de los costos financieros puede provocar que este efecto sea negativo y afecte los resultados de las empresas. Estas se encuentran así en una situación de sobreendeudamiento, que puede conducir a la realización del riesgo de quiebra. La confrontación entre el riesgo y la rentabilidad, ambos ligados directamente al endeudamiento, permite en la interpretación tradicional de la estructura financiera de las empresas, determinar una estructura de financiamiento óptima. Esta interpretación se limita, sin embargo, a sintetizar las observaciones sobre la práctica financiera de las empresas (Velázquez, 2004).

2.2.1.3. Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento son las diferentes alternativas u opciones de las cuales una empresa dispone o puede disponer para obtener recursos financieros. Una vez comprendido el financiamiento en el contexto de una empresa, diremos que existen dos tipos de fuentes de financiamiento: internas y externas.

Internas

Se conoce como fuentes internas de financiamiento o autofinanciación a aquellos recursos que se generan de las operaciones normales de la empresa; el papel que juegan es esencial para el desarrollo de la misma, en especial para el crecimiento de su capital.

- a) Aportaciones de los socios: Son recursos suministrados en la empresa, que formarán parte de su nuevo capital social. Estos fondos tendrán una permanencia indefinida dentro del negocio, por lo cual se clasifican dentro de las fuentes de financiamiento a largo plazo. Esta forma de financiamiento es muy importante para la pequeña y mediana empresa, y no

menos útil para la gran empresa, ya que les va a permitir mantener el control sobre la administración de la sociedad.

b) Reserva de capital

La segunda fuente de financiamiento interna está representada por las reservas de la empresa. Las reservas constituyen los fondos que una empresa ha acumulado de los beneficios que ha obtenido de su ejercicio, y que no se han distribuido. Las reservas se consideran como un excedente monetario retenido por las empresas y el cual no posee la condición de exigibilidad

c) Realización de los activos

La venta de los activos físicos es un medio de financiamiento poco empleado en las empresas, ya que los mismos no se adquieren con ese propósito, sino para ser utilizados en la producción como es el caso de la maquinaria y equipo industrial, o como complemento de los fines operacionales de la empresa como lo son el equipo de oficina y el de transporte.

Externas

Se habla de financiamiento externo al referirse a los recursos ajenos a las empresas, que se obtienen de diversas fuentes

2.1. Externas a corto plazo

a) Descuento de documento

El descuento consiste en la entrega que hace la empresa de sus documentos por cobrar y a cambio recibirá de la institución el valor del documento menos la tasa de descuento correspondiente. El costo de financiamiento constituye el valor de la tasa de descuento.

b) Factoring Esta fuente de financiamiento es poco conocida por las empresas debido principalmente a que es reciente.

Otro comentario al respecto de esta fuente es que tiene mucho parecido con la anteriormente mencionada.

- c) Anticipo de clientes: En muchas ocasiones cuando el cliente solicita productos o servicios se le puede requerir un anticipo como garantía, éste anticipo permite que la empresa durante su producción solvete sus erogaciones.
- d) Documentos por pagar: Esta fuente de financiamiento consiste en que la empresa obtiene recursos de personas físicas o morales ajenas a ésta mediante la firma de títulos de crédito los cuales garantizarán la liquidación del crédito en plazo convenido. Los títulos de crédito (documentos por pagar) más utilizados en nuestro país son: a) Letra de cambio b) Pagaré.
- e) Proveedores Esta fuente de financiamiento es muy semejante a la anteriormente mencionada, la única diferencia es que los proveedores otorgan crédito a la empresa mediante el suministro de las mercancías (bienes) necesarios para el desarrollo normal de sus operaciones.

2.2. Externas a mediano y largo plazo

a) Arrendamiento financiero

Este tipo de financiamiento es muy común para inversiones de carácter permanente, teniendo como ventaja el utilizar los activos fijos sin desembolsar inmediatamente el capital.

b) Emisión de acciones Por medio de emisión de acciones se pueden obtener recursos externos adicionales para incrementar los activos de la empresa, o bien pueden servir para cambiar la estructura financiera actual de la empresa convirtiendo pasivos a capital.

c) Emisión de obligaciones Esta fuente de financiamiento puede usarse para incrementar el capital de trabajo, así como para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas

para la expansión o desarrollo de la empresa. La colocación de obligaciones puede ser pública o privada y generalmente ésta última se realiza con los accionistas de la empresa (Flores & Sánchez, 1998).

¿Por qué las empresas mantienen efectivo?

1.Motivo transacción: se debe mantener caja para permitir las transacciones normales de la empresa: Producción, comercialización, distribución y suministro de bienes y servicios.

2.Motivo precaución: se trata de mantener una reserva de tipo semipermanente para asegurar fondos que estén disponibles para cumplir necesidades inesperadas de caja.

3.Motivo especulación: se refiere al mantenimiento de caja para especular con un posible incremento en las tasas de interés.

4.Existen otras razones para mantener caja que obedecen a las relaciones bancarias de las empresas. Para muchas empresas, los requerimientos de los bancos son un factor principal en la determinación del promedio de caja que se va a mantener (Reyes, s.f.).

2.2.1.4. Sistemas de financiamiento

2.2.1.4.1. Sistema bancario

Es el conjunto de instituciones bancarias que realiza intermediación financiera, formal indirecta. En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el banco central de reserva (B.C.R.P) y el banco de la Nación (B.N).

Empresa bancaria: es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

2.2.1.4.2. Sistema no bancario

Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a las:

- a. Cajas Rurales de Ahorro y Crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.
- b) Caja Municipal de Ahorro y Crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.
- c) Caja Municipal de Crédito Popular: es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas."
- d) Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa, EDPYME: es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

- e) Empresa de arrendamiento financiero, cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.
- f) Empresa de factoring, cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda;
- g) Empresa afianzadora y de garantías, cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.
- h) Cooperativas de Ahorro y Crédito autorizadas a captar recursos del público a que se refiere el artículo 289 de la presente ley (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 26702, s.f.)

2.2.1.5. Costo del financiamiento

Está dado por la tasa de interés del préstamo o de descuento que exigen los inversionistas. En una emisión de bonos sería la tasa de colocación del instrumento. En el caso de una emisión de acciones, corresponde a la relación existente entre el aporte que realizará el nuevo accionista y las utilidades que se le repartirán como retribución, es decir, la relación precio/utilidad. Además, hay que sumarles los costos asociados a trámites legales, impuestos, al agente colocador y

apertura de la sociedad (abrir a la bolsa) si corresponde, etc. El otro factor que se debe considerar es el plazo del financiamiento, el bancario tiene un plazo fijo y el de la emisión de acciones es indefinido (Superintendencia de Valores y Seguros, s.f.) .

2.2.1.6. Plazos del financiamiento

2.2.1.6.1. Financiamiento a corto plazo: Este 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

2.2.1.6.2. Financiamiento a mediano y largo plazo Este financiamiento se relaciona con la adquisición de activos fijos en proyectos de inversión, los que por lo general son a plazos mayores de un año. Las fuentes de financiamiento pueden ser por medio de préstamos bancarios amortizables, préstamos de compañías de seguros, financiamiento con bienes de uso de leasing financiero o mediante la emisión de bonos y acciones (Rodríguez, 2014).

Los Financieros y Contadores, utilizan el concepto de corto plazo y largo para mostrar en los Estados Financieros las deudas que tiene la empresa en función del plazo en que deben pagarse.

- ▶ Una deuda de corto plazo, es la que debe pagarse dentro de los próximos doce meses
- ▶ Una deuda a largo plazo, es la que debe pagarse después de doce meses o en el siguiente periodo fiscal, si los Estados Financieros son los de finales del periodo.

Las garantías que ofrece la empresa para respaldar un crédito bancario también influyen en las tasas de interés, tanto como el nivel de operaciones que tenga esa empresa con el banco. A mayor riesgo o exposición, el banco aplicará una tasa de interés mayor.

En resumen, los préstamos de corto plazo generalmente tienen una tasa de interés mucho más alta. También son más costosos, porque los gastos de formalización y comisiones, deben diluirse entre un plazo menor (Nuñez, s.f.) .

2.2.1.7. Uso del financiamiento

Boscán & Baaena (2007), de acuerdo a los datos obtenidos en las empresas del sector de derivados lácteos, representada por una población de ocho (8) empresas investigadas se obtuvo que el 37,5% del total de las empresas, utilizarían los préstamos para cancelar obligaciones relacionadas con el capital de trabajo, en las que destacan la compra de materias primas, materiales, inventarios, entre otros; otro 37,5% opinaron que los emplearían específicamente para la adquisición de maquinarias y equipos, es decir, aumento de capacidad instalada; y un 25% en ampliación de la infraestructura. Todos los créditos, en opinión de los gerentes entrevistados, están dirigidos al crecimiento del negocio, en las modalidades ya mencionadas.

De la Mora (2006), de las 30 empresas entrevistadas 16 contestaron haber adquirido un crédito bancario en los últimos 5 años, los otros 14 no lo hicieron por motivos de encontrarse con la burocracia y a las altas tasas de intereses que la banca comercial tiene. De las 16 empresas que actualmente obtuvieron crédito bancario, mencionaron que el destino

principal en que canalizaron sus recursos fue a los siguientes usos. 25% pago a proveedores, situación que ratifica la dependencia hacia estos, 25% ampliación y modernización de instalaciones, 19% a gastos operativos que es parte del capital de trabajo, 19% adquisición de equipo de transporte, 6% pago de sueldos y 6% compra de materias primas y materiales.

2.2.1.8. Capital de trabajo

Origen y Necesidad del Capital de Trabajo: Lo que da origen y necesidad del capital de trabajo, es la naturaleza no sincronizada de los flujos de caja de la empresa. Esta situación tiene lugar debido a que los flujos de caja provenientes de los pasivos circulantes (pagos realizados) son más predecibles que aquellos que se encuentran relacionados con las entradas futuras a caja, pues resulta difícil predecir con seguridad la fecha en que los activos como las cuentas por cobrar y los inventarios que constituyen rubros a corto plazo se convertirán en efectivo. Esto demuestra que mientras más predecibles sean las entradas a caja menor será el nivel de capital de trabajo que necesitará la empresa para sus operaciones. La incapacidad que poseen la mayoría de las empresas para igualar las entradas y los desembolsos de caja hacen necesario mantener fuentes de entradas de caja (activos circulantes) que permitan cubrir ampliamente los pasivos circulantes.

Importancia del Capital de Trabajo: La administración del capital de trabajo presenta aspectos que la hacen especialmente importante para la salud financiera de la empresa: Las estadísticas indican que la principal porción del tiempo de la mayoría de los administradores financieros se dedica a las operaciones internas diarias de la empresa que caen bajo el

terreno de la administración del capital de trabajo. Todas las operaciones de la empresa deben ser financiadas por lo que es imperativo que el administrador financiero se mantenga al tanto de las tendencias de estas operaciones y del impacto que tendrán en el mismo. La no posibilidad de las empresas de hacer una exacta proyección de sus flujos de caja determina la necesidad de capital de trabajo en la empresa para poder financiar sus deudas a corto plazo.

Administración del Capital de Trabajo: Generalmente las empresas operan con la finalidad de mantener un equilibrio específico entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre las ventas y cada categoría de los activos circulantes. En tanto se mantenga el equilibrio fijado como meta, los pasivos circulantes podrán ser pagados oportunamente, los proveedores continuarán enviando bienes y reabasteciendo los inventarios y éstos serán suficientes para satisfacer la demanda de ventas. Sin embargo, si la situación financiera se aleja del equilibrio programado, surgirán y se multiplicarán los problemas. El correcto manejo de los recursos propios de la empresa tiene una incidencia directa en la marcha del negocio y representa un peso significativo en el desenvolvimiento en la gestión empresarial.

El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es el manejo adecuado de las partidas del activo circulante y pasivo circulante de la empresa, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable, ya que si no es posible mantener un nivel satisfactorio se corre el riesgo de caer en un

estado de insolvencia y aún más, la empresa puede verse forzada a declararse en Quiebra.

Es por ello que los principales activos circulantes a los que se les debe poner atención son inversiones en efectivo, en cuentas por cobrar e inventario, ya que éstos son los que pueden mantener un nivel recomendable y eficiente de liquidez sin conservar un alto número de existencias de cada uno, mientras que los pasivos de mayor relevancia son cuentas por pagar. Estas son las partidas que se relacionan de forma directa con el proceso productivo (Rizo, Giovani, & Rizo, s.f.)

2.2.2. Teoría de empresas

2.2.2.1. Teoría de las empresas

2.2.2.1.1. Teoría Neoclásica

La teoría económica neoclásica se desarrolla a partir de un modelo de competencia perfecta. Los supuestos centrales del mismo son: gran número de pequeños compradores y vendedores; productos y servicios homogéneos; tecnología dada (es exógena); información de libre acceso; no hay costos por intercambio de bienes y servicios y el tiempo es un fenómeno estático. En ese contexto, ni consumidores ni productores tienen el poder de incidir sobre el precio; la oferta y la demanda del mercado son las que determinan un precio de equilibrio que tiene la particularidad de permitir la maximización de beneficio de los agentes económicos (Walras, 1987).

2.2.2.1.2. Costes de transacción

La propuesta de Coase surgió, precisamente, a partir de su crítica a la teoría neoclásica, ya que esta última deja sin explicar la integración vertical y horizontal y, con ello, el origen de la empresa. Para explicar la integración vertical y horizontal y el origen de la empresa, Coase introdujo el concepto de costo de transacción o comercialización. Este último entendido como el costo por realizar transacciones por medio del mercado, es decir, los costos por utilizar el mecanismo de precios: “El costo más obvio de la organización de la producción mediante el mecanismo de precios es el descubrimiento de los precios relevantes” (Coase, 1996a: 33). Otros costos son los de negociación, seguimiento y conclusión de un contrato separado para cada transacción que ocurra en el mercado. En su análisis, el investigador compara los costos de transacción con los de la organización, esto es, evalúa los costos de coordinación del mercado (mediante el mecanismo de precios) respecto a los que enfrenta la empresa internamente (basada en la planeación y organización consciente). Plantea que fuera de la empresa, las transacciones se rigen por la vía del mercado, mientras que, dentro de aquella, la coordinación de la producción queda a cargo del empresario-coordinador. En este sentido, son dos opciones de coordinación económica (Coase, 1996a). Las empresas surgen como una alternativa al mercado en la medida en que reducen los costos de transacción; esto porque en la firma los agentes de producción se pueden contratar bajo un mismo contrato global, en lugar de hacerlo de manera individual como sucede en aquél. En este sentido, tanto el mercado como la empresa se consideran estructuras de gobernabilidad diferenciadas, por medio de las cuales se pueden organizar las transacciones (Powell, 1991).⁴ Por lo tanto, la principal conveniencia de establecer una

empresa se da porque: “Un factor de producción (o su dueño) no tienen que hacer una serie de contratos con los factores que cooperan dentro de la empresa, como sería necesario, por supuesto, si esta cooperación fuese resultado directo de la operación del mecanismo de precios. Esta serie de contratos se sustituye por un solo contrato” (Coase, 1996a: 33 y 34). Al reducirse los costos de transacción de llevar a cabo una transacción en el mercado, las empresas incrementan las utilidades vía la integración vertical (García & Taboada, 2012)

2.2.2.2. Clasificación de empresa

2.2.2.2.1. Por su naturaleza

2.2.2.2.1.1. Comerciales: Se trata de empresas intermediarias entre el productor y el consumidor en donde su principal función es la compra y venta de productos terminados aptos para la comercialización.

Las empresas comerciales se pueden clasificar en:

- **Mayoristas:** realizan ventas a otras empresas en grandes volúmenes, pueden ser al menudeo o al detalle.
- **Menudeo:** venden productos en grandes cantidades o en unidades para la reventa o para el consumidor final.
- **Minoristas o detallistas:** venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.
- **Comisionistas:** la venta es realizada a consignación en donde se percibe una ganancia o una comisión.

2.2.2.2.1.2. Industriales: Son aquellas empresas en donde la actividad es la producción de bienes por medio de la transformación o extracción de las materias primas. Se pueden clasificar como: extractivas, que se dedican a la extracción de recursos naturales sean renovables o no. Las manufactureras, que son las que transforman las materias primas en productos terminados. Estas últimas a su vez pueden ser: empresas que producen productos para el consumidor final, y empresas que producen bienes de producción. Las agropecuarias, que tienen la función de la explotación agrícola ganadera.

El giro industrial de una empresa implica un proceso de transformación. Este proceso podrá hacerse íntegramente en la empresa o solo ser esta una parte más.

Este tipo de empresas, aunque tradicionalmente han sido muy dependientes de la mano de obra, cada vez más su giro o actividad depende de su capacidad tecnológica.

2.2.2.2.1.3. De servicios: Son empresas que brindan servicios a la comunidad, pudiendo tener o no fines de lucro.

En esencia son otra forma de empresas comerciales, pero la diferencia es que el valor ofrecido es intangible. Servicio frente a producto.

Se pueden clasificar a su vez en:

- a) Servicios públicos varios: comunicaciones, energía, agua
- b) Servicios privados varios: servicios administrativos, contables, jurídicos, entre otros (Soto, 2011)

2.2.2.2.2. Por el tamaño

El sector de las mypes en el Perú incluye a 3.217.479 empresas, que representan el 99,63% del total y generan 8.936.981 empleos, que a su vez representan el 62,1% del total de la PEA y contribuyen al 34% del producto interno bruto (PIB).

Por su parte, el sector de las pymes está compuesto por 60.646 empresas, es decir el 1,88% de todas las empresas del país; genera 1.712.011 puestos de trabajo o el 11,9% del empleo nacional, y contribuye al 27% del PIB.

Claramente el sector de las mypes es más significativo en términos de número de empresas, empleos e incluso de porcentaje del PIB, aunque en esta última variable las pymes se acercan.

El tamaño medio de cada estrato empresarial (dividiendo el número de empleados entre el de empresas) es el siguiente:

- Microempresa: 2,5 empleados
- Pequeña empresa: 21,4 empleados
- Mediana empresa: 59,3 empleados
- Gran empresa: 681,2 empleados

El 75% de los trabajadores de pequeñas empresas no accede a beneficios sociales, porcentaje que se eleva al 94% en el caso de las microempresas. Además, casi la tercera parte de quienes trabajan en las microempresas son familiares no remunerados.

De acuerdo a Lévano (2007) aproximadamente el 59% de las empresas en los tres estratos (micro, pequeñas y medianas) realiza actividades extractivas, principalmente agricultura y, en menor medida, pesca y minería. Le siguen en importancia el

comercio con el 20% y los servicios con el 12%. La actividad industrial tiene un porcentaje relativamente bajo de la producción total (7%). De los tres estratos, la mediana empresa es la que tiene una presencia más significativa en el sector industrial (15%).

Cuando se incluyen en las estadísticas las actividades rurales y micro empresariales, la agricultura ocupa un lugar importante en el número de unidades productivas, seguida del comercio y los servicios; la industria y la construcción quedan mucho más lejos. Se demuestra así el carácter primario y terciario de estos estratos empresariales, junto con la extrema debilidad del sector secundario, que da el mayor valor agregado y empleo (Ferraro & Stumpo, 2010).

2.2.3. Teorías de la Mype

El financiamiento de las MYPE o PYME en los países desarrollados:

La Unión Europea completa aporta una mayor amplitud a los mecanismos nacionales, al ofrecer a las empresas europeas apoyo financiero, especialmente indirecto (instrumentos financieros y fondos estructurales), y, a veces también directo (otras formas de apoyo financiero). El apoyo se materializa de distintas formas, tales como subvenciones, préstamos, y, en algunos casos, garantías. A estos fondos se accede directamente o a través de programas regionales o nacionales, como los señalados Fondos Estructurales de la UE o por medio de una serie de instrumentos de carácter no financiero, en forma de programas y servicios de apoyo a las empresas.

En términos generales, podemos reducir los objetivos de la política empresarial de la UE, a los a los siguientes:

- Fomentar el espíritu empresarial.
- Impulsar la innovación.
- Mejorar el entorno financiero.

- Reforzar la competitividad de las empresas europeas.
- Crear un entorno administrativo y normativo favorable.
- Mejorar el acceso a los mercados: comercio electrónico.

La Unión Europea ha contemplado en forma particular a las pequeñas y medianas empresas dentro de sus áreas políticas clave. La atención que ha destinado la UE a las PYMEs emana de la gran relevancia de dichas empresas en el contexto de la economía comunitaria y global y la influencia que sobre ellas ha tenido el establecimiento del Mercado Único. En la carta, los jefes de estado o de gobierno de la UE, junto con la Comisión Europea, establecieron diez líneas de actuación.

1. Educación y formación en el espíritu empresarial
2. Puesta en marcha menos costosa y más rápida
3. Mejorar la legislación y la reglamentación
4. Disponibilidad de habilidades
5. Mejorar el acceso en línea
6. Sacar más provecho del Mercado Único
7. Fiscalidad y cuestiones financieras
8. Promoción de la capacidad tecnológica de las pequeñas empresas
9. Modelos de empresa electrónica próspera y apoyo de alto nivel a la pequeña empresa
10. Potenciar y hacer más eficaz la representación de los intereses de la pequeña empresa a escala nacional y de la Unión (**kuschel, 2008**),

Políticas e iniciativas del Gobierno a favor de la MIPYME en América Latina: La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del

riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en deseconomías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Las pymes, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas. Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

En Argentina, la participación de las pymes en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010). En Brasil, considerando las estimaciones realizadas a partir de entrevistas con cinco bancos privados (Morais, 2006), las firmas micro y pequeñas participan con el 13%; en tanto, en promedio, incluyendo también los bancos públicos, este valor no llega al 20%. En Bolivia, solo el 14% de las micro y pequeñas empresas accedió a un crédito en el primer trimestre de 2010 (INE, 2011). En México, el acceso es todavía menor, aunque no se dispone de datos comparables. Según Lecuona (2009), “sólo el 19% de la cartera empresarial de los bancos comerciales se destina a financiar sujetos de

crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco”; Pavón (2010) indica que la participación de las pymes en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial fue de 14,39% en 2007 y que este porcentaje se redujo en casi dos puntos al año siguiente⁵. Para El Salvador, Chorro (2010) presenta una estimación según tramo de deuda que muestra una disminución de la participación de las pymes del 44,9% al 35,1% entre 2004 y 2009. Más allá del porcentaje de participación, el autor observa una tendencia a la reducción del crédito dirigido a pymes en los últimos años.

Al analizar las causas por las cuales las pymes no recurren al crédito bancario se encuentran semejanzas entre los países de la región, aunque el peso de estas difiere según los casos. Las principales razones encontradas son las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios. En Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías son los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las pymes. En El Salvador y en México, los bancos exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 150% y 200%, respectivamente. En Brasil, las trabas burocráticas también han sido un elemento determinante para que las pymes no recurran al crédito bancario (Chorro, 2010; Pavón, 2010; SEBRAE, 2009). En Argentina, según encuestas del Mapa PyME, la principal razón por la cual las empresas no pidieron crédito bancario fue la disponibilidad de recursos propios, seguida por las altas tasas de interés. En Chile, las pymes argumentan tener problemas para disponer de recursos bancarios; lo que atribuyen esencialmente a los altos costos y a la falta de garantías.

Como resultado de la reticencia de las firmas a utilizar el crédito bancario, o debido a la imposibilidad de cumplir con los requisitos de las entidades financieras, en muchos casos se recurre al autofinanciamiento; entre las fuentes externas sobresale el financiamiento de proveedores (en Brasil este

representa 70% de los recursos utilizados por las pymes, mientras que en México es de alrededor de 60%). También sobresale, en general, el uso de las tarjetas de crédito, pese a sus elevados costos, como fuentes de fondeo y liquidez, incluso para apalancar inversiones (esto último se evidencia en Brasil, México y El Salvador). En síntesis, los países de la región presentan un cuadro caracterizado por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Esto se verifica por la escasa participación de estas firmas en el stock de créditos al sector privado, así como por el amplio uso de financiamiento de proveedores y recursos propios, tanto para inversión como para capital circulante. Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos (Ferraro & Goldstein, 2011).

El financiamiento de las MYPE en el Perú: El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las microfinanzas (IMF): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (Edpymes).

A parte de ello el gobierno cuenta con diferentes instituciones y programas de apoyo a las Mypes, como el recientemente creado Decreto de urgencia 008-2017 “Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las MYPE” (Forpro) para facilitar e impulsar el financiamiento, reactivar y fortalecer el desarrollo de las Mypes.

El Forpro tiene la finalidad de facilitar e impulsar las micro y medianas empresas (Mypes) mediante el financiamiento para la adquisición o renovación de activo fijo y capital de trabajo canalizándose a través de las

Instituciones del Sistema Financiero (IFI) reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Además, a través del otorgamiento de garantías y financiamiento de otros instrumentos financieros, que se establecerán en el reglamento del Forpro. Las condiciones para ser beneficiario del fondo son que las Mypes tengan ingresos netos anuales que no superen las 1,700 UIT (S/ 6.9 millones); y que pertenezcan al Régimen MYPE tributario del Impuesto a la Renta o al Régimen General del Impuesto a la Renta.

Bono del Buen Pagador El DU 008 también establece un Bono del Buen Pagador para las Mypes la misma que se otorga para el financiamiento del capital de trabajo de las empresas cuyos ingresos netos anuales no superen las 1,700 UIT. El bono de descuento llegará al 20% de la deuda, en el caso de las empresas con menores ingresos. La administración del Forpro está a cargo de Cofide para lo cual el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de la Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público, suscribe con Cofide un convenio en el que se establecen los términos y condiciones bajo los cuales administra dicho Fondo (Diario Gestión, 2017).

COFIDE: -Es una empresa del Estado con accionariado privado, organizada como sociedad anónima, que cuenta con autonomía administrativa, económica y financiera y que se rige por el Decreto Legislativo N° 206, modificado por la Ley N° 25382, el Decreto Ley N° 25694, por la Ley N°27170 y su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N°072-2000-EF, el Decreto Legislativo N°1031 y su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N°176- 2010-EF; y en lo pertinente por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y la Ley N° 26887, Ley General de Sociedades.

Esta sociedad está facultada para realizar las siguientes operaciones y funciones: 1. Otorgar financiamientos a las personas naturales y jurídicas que se dediquen a actividades productivas y de servicios, a través de las

empresas y entidades del sistema financiero y entidades de fomento que apoyen eficazmente a la actividad económica rural y a los pequeños empresarios en general. 2. Hacer operaciones de préstamos, adelantos y descuentos de letras de cambio, pagarés, vales y de otros documentos comprobatorios de deudas, a favor de las empresas productivas y de servicios, a través de las empresas y entidades del sistema financiero y de las entidades de fomento. 3. Promover y financiar estudios de preinversión, proyectos de inversión productiva, así como proyectos de infraestructura, incluyendo a las que correspondan a zonas de menor desarrollo relativo, a través de las empresas y entidades del sistema financiero y entidades de fomento.

FOGAPI: Otra institución de apoyo para las Mypes es el es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

En el Perú surge la necesidad de establecer los Sistemas de Garantía con el objeto de apoyar a las MYPE mediante adecuados financiamientos para desarrollar sus negocios. El Sistema de Garantías, es un “mecanismo financiero” que se utiliza para dar acceso al crédito a una MYPE que, en la mayoría de los casos, tiene dificultades para obtener créditos y que, a la vez, tiene que asumir las condiciones inadecuadas de costo, plazos, garantías o carencia de periodos de gracia. El acceso al crédito significa la inserción de la unidad económica al circuito financiero del país, a efecto que las MYPE conformen su propio historial creditico.

La Fundación “Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria” - FOGAPI, fue constituida mediante Escritura Pública de fecha 24 de noviembre de 1979, Consecuentemente, FOGAPI es una facilitadora de garantías a favor de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) a nivel nacional, dedicadas a cualquier actividad económica, con el objeto que accedan al crédito formal en mejores condiciones de montos, plazos y costos adecuados, realizando una importante bancarización de las MYPE que demandan créditos. En el año 1997, FOGAPI innovó el mecanismo de Garantía de Cartera a efecto de facilitar el acceso al crédito a un mayor

número de MYPE. Este producto de Garantía de Cartera permite a las Instituciones Financieras Intermediarias Especializadas (IFIE) o simplemente a las Instituciones Financieras (IFI), recuperar la suma de dinero adeudada de la cartera morosa o incobrable de sus clientes MYPE, con lo cual los recursos disponibles obtienen una mayor rotación y por ende, los clientes incrementan los créditos de capital de trabajo.

Los recursos de FOGAPI dan liquidez, solidez y confianza tanto a los receptores de sus garantías, como a los beneficiarios finales, propiciando cada día que mayor número de las MYPE tengan acceso al crédito y a su vez que las garantías de FOGAPI tengan una mayor aceptabilidad en el mercado, dado el nivel de los recursos financieros que ofrece, acompañando a las MYPE en el proceso de formalización y bancarización que exige el mercado financiero nacional.

Objetivos institucionales

- Apoyar, promover y asesorar directa o indirectamente a través de entidades calificadas por FOGAPI, a las Micro y Pequeñas Empresas sean personas naturales o jurídicas, del sector industrial, servicios para la producción y en general de cualquier otro sector económico.
- Otorgar créditos indirectos en apoyo de estas empresas mediante afianzamientos, avales y otras garantías en forma directa o indirecta, a efectos que las Micro y Pequeñas Empresas principalmente accedan al crédito formal, obtengan créditos de proveedores, adelantos de contratos y participen en Licitaciones y Concursos en general (Memoria Anual, 2015)

2.2.4. Empresa inversiones Mary de Chimbote

La empresa inversiones Mary se encuentra ubicada en la galería Bahía Center que se encuentran ubicada en Av. Espinar y Gálvez de la ciudad de Chimbote, cuenta con 2 establecimientos uno que es para la atención y despacho de las mercaderías y el otro funciona como almacén de sus

mercaderías. La empresa en estudio pertenece al régimen del Nuevo Rus, ello indica que sus compras y ventas mensuales no superan los s/. 5,000.00, soles por ello realiza un pago único de una cuota de s/.20.00 soles mensuales. Respecto a sus trabajadores cuenta con dos trabajadores incluido ella que es la propietaria y administradora del negocio y la otra trabajadora es de su vínculo familiar. La empresa inversiones Mary se dedica fundamentalmente a la compra venta de artefactos electrodomésticos, y enseres para el hogar y ya se encuentra por 3 años en el mercado.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definiciones de financiamiento

Las empresas realizan una actividad de inversión para mantener y acrecentar la capacidad productiva de sus activos. Por otra parte, su actividad corriente les permite generar un ingreso neto del cual un porcentaje queda a disposición de la empresa, son las utilidades retenidas, mientras que el resto remunera a los propietarios mediante el pago de dividendos. Las utilidades retenidas, junto con otros ingresos que poseen un carácter esporádico, tales como aquellos que resultan de la venta de un activo obsoleto, cubren sólo parte de los gastos de inversión que las empresas realizan. Existe entonces una necesidad de financiamiento externo que permite completar los recursos necesarios para la actividad de inversión de la empresa. Estos recursos pueden clasificarse como recursos de capital, que se obtienen mediante la emisión de acciones, o como recursos de deuda. Al interior de éstos últimos, se establece también una distinción entre los recursos obtenidos, mediante emisión de títulos a corto o largo plazo (es el financiamiento directo en el mercado de valores) y los recursos obtenidos ante un intermediario financiero, en la mayoría de los casos un banco es el financiamiento indirecto (Velázquez, 2004)

El objetivo principal que persigue una empresa es el económico y social, y para lograrlo se ve en la necesidad de recurrir a los diferentes medios de financiamiento, por lo que se allegará de recursos financieros, para su utilización en el desarrollo de sus actividades, y así poder mantenerse en una posición sólida que le permita hacer frente a sus compromisos contraídos. Asimismo, un negocio tiene diferentes tipos de problemas o necesidades, ya que para obtener un financiamiento, debe de conocer ampliamente las diversas alternativas que puede tener del mismo; a qué se va a destinar, a qué importe asciende, con qué se avala, qué tiempo se empleará para liquidar, qué financiamiento es el más adecuado, cómo se va a administrar, qué beneficios proporcionará, cuánto representa su costo y cuál va a ser el riesgo que representa éste (Flores & Sánchez, 1998)

Por lo tanto el financiamiento es el acto o hecho mediante el cual una persona natural o persona jurídica recurre para obtener dinero de terceros, y estos terceros vienen a hacer las entidades bancarias y no bancarias, las cajas rurales y municipales entre otras entidades o prestamistas informales que a cambio de este dinero prestado cobran un interés y que de acuerdo al contrato pactado este dinero debe ser devuelto en cuotas junto con sus respectivos intereses. De acuerdo al periodo del financiamiento este puede ser de corto y largo plazo; hablamos de corto plazo cuando el financiamiento es menor a un año y de largo plazo cuando es mayor a un año y que además según de donde provengan estos se clasifican en financiamiento de fuente interna y externa; se dice que es interna cuando el dinero proviene dentro de la misma empresa como por ejemplo nuevos aportes de los socios o reinversión de utilidades entre otros y de fuente externa cuando provienen de terceros como por ejemplo proveedores o los bancos.

2.3.2. Definiciones de Micro y Pequeña Empresa

En concordancia con el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (2014), La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Características de la MYPE

Las Micro y Pequeñas y Medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías Empresariales establecidas, en función de sus niveles de venta anuales:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades Impositivas tributarias (UIT).

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es cualitativo debido a que solo se limitará a la investigación de datos de las fuentes de información originales, sin entrar en detalle de cantidades.

3.1.2. Nivel de investigación

El nivel de estudio es descriptivo y de caso, será descriptivo porque la investigación se limitará a escribir lo que dice la bibliografía pertinente

sobre la variable o variables de estudio. Así mismo el estudio es de caso porque se tratará de describir los aspectos más relevantes sobre las variables o variables de estudios en una sola empresa o institución.

3.2. Diseño de investigación

El diseño de investigación aplicado es no experimental - descriptivo bibliográfico documental y de caso.

3.3. Población y muestra

Dado a que la investigación será bibliográfica documental y de caso, no hay población y tampoco muestra.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

Por ser una investigación bibliográfica, documental y de caso no aplica.

3.5. Técnicas e instrumentos

3.5.1. Técnicas: para el recojo de investigación se utilizará la técnica de revisión bibliográfica –encuesta y entrevista.

3.5.2. Instrumentos. Así mismo para la investigación se utilizará fichas bibliográficas y cuestionario.

3.6. Plan de análisis

3.6.1. Para lograr el objetivo específico número uno se utilizará la revisión bibliográfica pertinente teniendo como instrumentos las fichas bibliográficas, las mismas que posteriormente generaran los antecedentes y resultados.

3.6.2. Para lograr el objetivo específico número dos se utilizará un cuestionario aplicada al gerente o dueño de la empresa del caso.

3.6.3. Para lograr el objetivo específico número tres se hará un análisis comparativo de los resultados del objetivo número uno y del resultado del objetivo número dos.

3.7. Matriz de consistencia

Ver anexo 01

3.8. Principios Éticos

Dado que la investigación fue bibliográfica, documental y de caso no aplica.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Resultados respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, 2014.

Cuadro 01

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Kong & Moreno (2014)	Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Así mismo las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito.
Vega (2012)	En la Región Piura participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas

empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de las MYPEs. Respecto a los empresarios, en una gran proporción han alcanzado el nivel primario sea completa o incompleta, son mayoritariamente varones. Las edades de estos conductores se concentran entre 25 y 44 años. Los sueldos percibidos por los empresarios de las MYPEs son bajos, indicando esta remuneración la baja productividad de las actividades económicas que realizan, que pueden tener como causa la intensa competencia en el sector económico donde operan, la falta de tecnología moderna y otros relacionados a su escasa calificación.

Zevallos & Leiva (2011)

Determinó que el 73% de las micro empresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 27% no han obtenido un financiamiento. Asimismo, el 42% de las micro empresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos; luego, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, un 22% considera que la tasa de interés es elevada y el 6% manifiesta otras razones. El 49% manifiesta que fue importante la formalización de sus comercios para tener acceso al financiamiento, el 30% considera que también es necesario poseer activos que represente garantía a favor del comercio, 18% considera necesario la capacitación en gestión empresarial,

Konja (2004)	Una de las razones por el que las MYPES no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte, los intermediarios bancarios como las ONGs, Cajas Municipales, Cajas Rurales, aprecian que este sector empresarial tiene elevadas potencialidades para sus colocaciones. Se considera que en el sector de los microempresarios textiles se tiene una escasa cultura financiera debido a la falta del conocimiento de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las MYPES.
Prado (2010)	El principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Sector textil confecciones de Gamarra, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez, el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental. Y la adquisición de Activos Fijos ocupa el segundo lugar en requerimientos de financiamiento, las inversiones de estos activos son necesarias para el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de este sector, las maquinarias de tecnología de punta permiten el incremento del nivel de producción, reducción de costos, mejorar la calidad y aceptación del producto
Quincho (2011)	Una de las causas del fracaso de las Mypes es el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas. Además, establece que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc.

Silupú (2008)	Establece que en la medida que la oferta crediticia orientada a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en este país sea limitada, por el mayor riesgo crediticio que presenta este sector, donde la tasa de interés que se cobran es superior al promedio de mercado, esto impedirá su crecimiento y desarrollo.
Inga (2006)	Una de las características que definen a estas pequeñas unidades económicas es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables. Por estas razones, la banca convencional nunca las consideró sujetos de crédito, por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento informal o del sistema no bancario, las cuales satisfacen sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.
Avolio, Mesones, & Roca (2010)	El factor que impide crecer más a las Mypes es el acceso al financiamiento, los bancos colocan tasas muy altas, esa es la principal traba, Esto genera a su vez que no puedan demostrar ante las entidades financieras su movimiento real y no puedan acceder a mejores condiciones crediticias en tasas y mayores montos.
Casachagua Inga, Espinoza León, & Flores (2011)	El principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) comerciales de Huancayo, es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el empresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, y aquellos que no califican o son

morosos se les cierra todas las puertas, y lo único que queda es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. Además indica que existen dos grupos de empresarios: el primero, desinformado acerca de las formas de financiamiento, el otro grupo concierne a pequeños grupos de empresarios con conocimientos de herramientas y técnicas de gestión financiera y analizan el financiamiento para obtener mayores beneficios.

Palomino (2013),
Tacas (2011),
Araujo (2011),
Osorio (2013),
Estrella (2013)
León (2014)
Casana (2013)
Loaysa (2011)
Ricser (2013)
Aguilar (2013)
Pastor (2013)

Determinan que la mayoría de las Mypes están en el rubro hace más de 3 años, tiene trabajadores entre a uno a cinco que no son estables, lo que indica que son empresas viables o de acumulación por el tiempo que tienen en el mercado y que fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y con respecto al financiamiento determinan que la mayoría de las Mypes si han obtenido financiamiento, siendo en su mayoría del sistema no bancario, algunos se autofinanciaron y recurrieron a prestamistas informales. Las instituciones financieras de las que obtuvieron más financiamiento las Mypes fueron Mi banco. El crédito que obtuvieron las mypes fue de corto plazo y fue invertido en su mayoría en capital de trabajo y algunos invirtieron en mejoramiento del local.

Fuente: Elaboración propia, en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales.

4.1.2. Resultados respecto al objetivo específico N° 2: Describir las características del financiamiento de la empresa inversiones Mary de Chimbote, 2014.

CUADRO 02

Items	RESULTADOS
En qué sector se encuentra la empresa	La microempresa afirma que se encuentra en el sector comercio- rubro electrodomésticos.
Años de vida de la empresa	La microempresa afirma que tiene más de 3 años en el comercio.
Cuántas personas trabajan	La microempresa afirma que cuenta con 2 trabajadores incluido ella, estos son estables y son sus familiares.
Nivel de educación del empresario	La microempresa afirma que tiene estudios universitarios incompletos.
Nivel educativo promedio de trabajadores	La microempresa afirma que su trabajador tiene educación universitaria.
Conocimientos de administración	La microempresa afirma que tiene poco conocimiento en administración y demás herramientas de gestión y toma sus decisiones en base a su experiencia.
Planifica sus ingresos y egresos	La microempresa afirma que no realizan ningún presupuesto de ingresos y egresos.
Forma de financiamiento	La microempresa afirma que se financia a través de terceros.
De qué sistema	El empresario de las MYPE manifiesta que recibió financiamiento del sistema no bancario.
Nombre de la institución bancaria	El empresario de las MYPEs encuestada manifiesta que obtuvieron financiamiento de la entidad bancaria Mi Banco.
Plazo del crédito solicitado	El empresario de la Mype, afirma que el financiamiento recibido fue de largo plazo,
Tasa de interés	El empresario de la Mype afirma que el financiamiento recibido fue con una tasa efectiva mensual de 2.89%.

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	El empresario de la Mype afirma que el financiamiento que obtuvo si fue por el monto solicitado, aunque este no es por un monto grande.
Aval e historial crediticio	El empresario de la Mype afirma que necesito de un familiar como aval y tener un historial crediticio para que le otorgaran el crédito.
En que invirtió el crédito	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que el financiamiento otorgado lo invirtió en mercadería.
Garantías	El empresario de las MYPE manifiesta que no contar con garantías son limitaciones que no permiten acceder a un mejor financiamiento
Altas tasas de interés Altas comisiones,	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que las altas tasas de interés y comisiones del banco son muy caras.
Burocracia	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que no requirió de muchos tramites
Conocimientos de instituciones financieras de apoyo del estado	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que no tiene conocimiento que existen esas instituciones de apoyo (COFIDE Y FOGAPI).
Capacitación	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que no recibe ningún tipo de capacitación y asesoramiento técnico mucho menos especializado de un profesional.

Fuente: Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado al propietario de la Mype

4.1.3. Resultados respecto al objetivo específico N°3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de

la Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y la empresa inversiones Mary de Chimbote, 2014.

CUADRO 03

Elementos De Comparación	Resultado Del Objetivo Específico 1:	Resultado Del Objetivo Específico 2:	Resultados
Años de vida de la empresa	La mayoría de las Mypes están en el rubro hace más de 3 años, son viables	Tiene 3 años en el sector comercio-rubro electrodomésticos.	Coincidencia
Cuántas personas trabajan	Tienen trabajadores entre a uno a cinco que no son estables.	Tiene 2 trabajadores permanentes.	Similitud
Nivel de educación del empresario	Los conductores de la MYPE en una gran proporción han alcanzado el nivel primario sea completa o incompleta, y son mayoritariamente varones.	Tiene estudios universitarios incompletos.	No Coincide
Conocimientos de administración y capacitación	-Escasos conocimientos en gestión empresarial, -Desinformado acerca de las formas de financiamiento	Tiene escasos conocimientos en administración y demás herramientas de gestión y toma sus decisiones en base a su experiencia.	Coincidencia
Tecnologías	-Las Mypes no hacen uso de tecnología moderna	-No tiene y no hace uso de tecnologías, mucho menos	Coincidencia

	-Escasos recursos económicos, -No son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial.	realizan algún presupuesto de ingresos y egresos. -No tiene activos fijos	
Forma de financiamiento	La mayoría de las Mypes si han obtenido financiamiento y fue en las entidades no bancarias; y algunos recurrieron a usureros informales y otros se autofinanciaron.	Obtuvo financiamiento a través de instituciones no bancarias.	Hay coincidencia en su mayoría.
A que entidades acudieron para obtener financiamiento	Banco Azteca, Caja Municipal del Santa Credi Chavín y Mi Banco	Mi Banco	Similitud
Tasa de interés	Las tasas de interés son elevadas.	Una tasa de interés efectiva mensual de 2.89% .	No hay coincidencia
Plazo del financiamiento	Establecen que el financiamiento otorgado es a corto plazo.	El financiamiento recibido fue de Mediano plazo (18 meses)	No hay coincidencia
Garantías y aval	El financiamiento de terceros es limitado, caro y muy engorroso	No contar con garantías son limitaciones que no	Hay coincidencia

	de acceder, y la escasez de garantías.	permiten acceder a mejores opciones de financiamiento, por ello necesito de un avalista y es necesario contar con un historial crediticio	
En qué fue invertido el crédito financiero	La mayoría de las Mypes que recibieron financiamiento invirtieron en capital de trabajo y algunos lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local.	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que el financiamiento otorgado lo invirtió en capital de trabajo.	Hay coincidencia en su mayoría
Obtener ganancias o por sobrevivencia	La mayoría de la Mypes afirma que formaron su negocio para obtener ganancia y algunas cuantas para autoemplearse y emplear a familiares.	El empresario de las MYPE en estudio manifiesta que formo su negocio para obtener ganancias	Hay coincidencia

Conocimiento de instituciones financieras de apoyo del gobierno	Los microempresarios textiles no solo desconocen el apoyo financiero que brinda COFIDE para impulsar su desarrollo, sino que, además, por desconocimiento no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.	El empresario de las MYPE encuestada manifiesta que no tiene conocimiento que existen esas instituciones de apoyo (COFIDE, FOGAPI)	Hay coincidencia
---	---	--	------------------

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

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, 2014.

a) Con respecto al sistema al que solicitaron y les otorgo el crédito: Las Mypes actualmente cada vez tienen más oportunidad de financiamiento, que en su mayoría han sido a través del sistema no bancario como las cajas Municipales, Rurales y ONGs, sin embargo, hay otra parte que viene siendo financiado por prestamistas informales y por sus proveedores a través de las compras al crédito, porque consideran que el financiamiento en las instituciones financieras es elevado y a corto plazo, esta reacción de parte de las instituciones financieras es así porque buscan de una u otra forma cubrirse del riesgo de incobrabilidad del crédito y así recuperar lo más pronto la inversión realizada a las Mypes ya que están son consideradas de riesgosas. Esto coincide con los resultados encontrados por Sánchez, Osorio, & Baena, (2007), donde determina que las restricciones a las Mypes están dadas en un limitado

acceso a préstamos de largo plazo y Ferraro & Goldstein (2011), donde determina que elemento que desincentiva el uso de crédito bancario lo constituyen las altas tasas de interés. Esto demuestra que el alto costo del financiamiento, así como el plazo de este son uno de los motivos del poco y lento crecimiento de las Mypes

b) Con respecto a en qué invirtió el crédito la mayoría fue empleada en capital de trabajo y unos también invirtieron en activos fijos. Esto coincide con los resultados encontrados por Boscán, y Sandra (2009) en las bases teóricas, donde determina que el 37,5% del total de las empresas, utilizarían los préstamos para cancelar obligaciones relacionadas con el capital de trabajo, en las que destacan la compra de materias primas, materiales, inventarios, entre otros; otro 37,5% opinaron que los emplearían específicamente para la adquisición de maquinarias y equipos, y un 25% en ampliación de la infraestructura. Esto demuestra los pocos recursos económicos y materiales que tienen las Mypes por ello recurren al financiamiento y a ello la importancia y la rotación que tiene que tener el capital de trabajo, ya que este tiene que ser recuperado en el corto plazo para poder ser devuelto y continuar con el ritmo de las operaciones económicas.

c) Con respecto a las garantías, historial crediticio y falta de información, que presentan las Mypes son los obstáculos más grandes para obtención de financiamiento. Esto se contrasta con los resultados encontrados por Kuschel (2008), donde determina que el enfoque de las políticas empresariales de los países europeos, se centra en el financiamiento, acceso a la tecnología e información y disminución de las barreras de entrada y trámites para el normal e ideal desenvolvimiento de estas MIPYME. Esto demuestra el apoyo y la importancia que le dan estos países desarrollados a las Mypes dado que estas son grandes impulsadoras de fuente de empleo.

d) Con respecto a las instituciones de apoyo del gobierno como COFIDE y FOGAPI las Mypes tienen desconocimiento de estas. Esto coincide con los resultados encontrados por Angelelli, Moudry, & Llisterri (2007), donde determina que las instituciones de apoyo no tienen suficiente capacidad para proveer y coordinar servicios que satisfagan las necesidades de las MIPYME. Esto demuestra que el apoyo por parte del gobierno no es suficiente con solo crear programas, sino que también hay que darlas a conocer y saber a través de capacitaciones y charlas y así las Mypes tengan uso de ellas.

e) Con respecto a las estrategias, herramientas y capacitación la mayoría de los empresarios no reciben y usan de ellas, por ello actúan y deciden en base a sus experiencias y a como se presenta la situación y esto tal vez tenga respuesta a la falta de educación superior que en muchos de estos empresarios no tienen. En pocas palabras se puede decir que una empresa por más recursos con los que cuente, si no tiene con un plan y las herramientas de gestión empresariales, la empresa no logrará un crecimiento continuo y se quedará estancando. Estos resultados tienen similitud a lo encontrado por Sánchez, Osorio, & Baena (2007), quienes establecen que las Mypes tienen un muy limitado acceso a un financiamiento por no contar con estudios de proyecciones financieras, de mercado o planes de negocios; por ello el panorama anterior hace que en especial las microempresas no sean consideradas sujetos de crédito por las entidades financieras.

f) Con respecto a los sueldos percibidos por los empresarios de las MYPEs en el Perú son bajos, esto es así tal vez por la baja productividad, la falta de tecnología e información moderna en sus actividades económicas que realizan. Estos resultados corroboran con lo establecido en las bases teóricas que explican que las actividades a las que la mayoría de las MYPEs desarrollan o se dedican no es muy calificada en mano de obra y mucho menos en tecnología, por la precariedad de sus

establecimientos esto hace que el bien o servicio que ofrece no sea de calidad y por ende los sueldos percibidos por los empresarios de las MYPEs sean bajos. (Zevallos, 2003). Esto demuestra el poco crecimiento de las mypes por la calificada mano de obra y esto se deba porque tienen escasos recursos económicos y no pueden invertir en grandes cantidades y muchas veces estas empresas son utilizadas como un medio de subsistencia ante la falta de empleo en el mercado y por eso no tienen una proyección hacia el futuro o sea son conformistas.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento de la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014.

a) La microempresa en estudio si obtiene financiamiento y lo obtiene a través de instituciones no bancarias como Mi Banco. Esto coincide con los resultados encontrados por Konja (2004), quien establece que las instituciones del sistema no bancarias han despertado un interés y han visto una oportunidad en este grupo de pequeñas empresas emprendedoras con ganas de surgir, de grandes potencialidades y que son ignoradas en el sistema bancario y Kong & Moreno (2014), quien establece que las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos. Pero contrasta con los resultados encontrados por Vega (2012), quien establece que en la Región Piura participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina. Esto demuestra que cada vez más las Mypes tiene más acceso a un financiamiento por parte del sistema no bancario y esto ayuda para que las Mypes sigan creciendo y fomenten más puestos de trabajo.

b) El financiamiento que obtiene la empresa en estudio es invertido en capital de trabajo, como abastecer el Stop de mercaderías en almacén. Pero sin embargo pese a recibir un financiamiento esto solamente solo le

sirve para mantenerse en el mercado, esto es así porque el crédito es a mediano plazo, y también la empresa en estudio tiene que pagar muchos otros gastos, como el alquiler y la luz en otros, es decir todos estos gastos no le permitan invertir en activos fijos y por ello tiene una menor rentabilidad y poco crecimiento, además no tiene un plan de crecimiento hacia futuro. Estos resultados discrepan a los resultados a los encontrados por Kong & Moreno (2014), Osorio (2013), y Araujo (2011), quienes coinciden en indicar que el financiamiento que obtuvieron las Mypes de dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

c) Con respecto a la tasa de interés y plazo del financiamiento: el interés fue de una tasa efectiva mensual de 2.89% y fue de mediano plazo por un periodo de 18 meses. Esto coincide con los resultados encontrados por León (2014), quien establece que el financiamiento de terceros es a corto plazo y caro. Esto demuestra que a pesar que las Mypes tienen más financiamiento este aún es muy caro y a corto plazo por el grado de riesgos que estas representan.

d) La Mype en estudio tiene más de 3 años en el mercado, solamente tiene dos trabajadores permanentes y que a su vez estos son de su vínculo familiar. Estos resultados estarían implicando que la Mype en estudio desde el punto de vista del número de trabajadores que cuenta es una microempresa; que ha sido creada para obtener ganancias y autoemplearse así misma. Estos resultados tienen algo de similitud a lo encontrado por Palomino (2013) y Osorio (2013) quienes afirman que la mayoría de las Mypes están en el rubro hace más de 3 años, tiene trabajadores entre a uno a cinco que no son estables, lo que indica que son empresas viables o de acumulación por el tiempo que tienen en el mercado y que fueron creadas con el propósito de obtener ganancias

- e) Con respecto al grado de instrucción del representante el empresario de la Mype en estudio tiene un grado de instrucción universitaria incompleta, y tiene 32 años. Esto tiene similitud con los resultados encontrados por Vega (2012), quien establecen que los conductores de la MYPE, en una gran proporción ha alcanzado el nivel primario sea completa o incompleta, son mayoritariamente varones. Las edades de estos conductores se concentran entre 25 y 44 años. Estos resultados estarían implicando talvez el poco crecimiento de la empresa del empresario, esto es así porque quizás no cuenta con los conocimientos y la capacidad necesaria para tomar buenas y mejores decisiones, dado que tampoco tiene ningún tipo de capacitación y asesoramiento empresarial.
- f) La Mype en estudio por lo mismo del ítem anterior por su falta de preparación y desconocimiento, no cuenta con ningún plan a futuro y mucho menos con herramientas de gestión que le permitan ayudar a tomar mejores decisiones que le ayuden a maximizar sus recursos y obtener mejores resultados y esto ha sido el motivo del fracaso y estancamiento para muchas empresas. Estos resultados tienen similitud a los resultados encontrados por *Quincho (2011)*; (Simeón, Belizario, & Rojas, 2011) (Huaman Medina & Pérez Torres, 2011), Quienes tienen alguna coincidencia que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. que no está siendo utilizada por nuestras MYPES.

4.2.3. Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y la empresa comercial Inversiones Mary de Chimbote, 2014.

- a) La mayoría de las Mypes si están obteniendo financiamiento y fue en su mayoría en las entidades no bancarias; y algunos cuantos recurrieron

a usureros informales y otros se autofinanciaron; esto es así porque talvez el financiamiento del sistema bancario es caro y muy engorroso de acceder, por las garantías solicitadas. En cambio, el sistema no bancario ha venido creciendo junto con este grupo de empresarios brindándoles su confianza y mejores condiciones para la obtención de un crédito. Estos resultados corroboran lo encontrado por Ferraro & Goldstein (2011), y Sanchez, Osorio, & Baena (2007), en donde las principales causas por las cuales las empresas no recurren al crédito bancario radican en las dificultades para cumplir con las exigencias de las instituciones en cuanto a la información, a las garantías solicitadas, las altas tasas de interés, la aplicación de diferentes tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa y un limitado acceso a préstamos de largo plazo.

b) Las Mypes sin embargo a pesar que obtuvieron financiamiento muchas de ellas no han podido lograr un mayor crecimiento, esto debido talvez a la falta de apoyo e incentivo por parte del estado. Estos resultados son diferentes a los encontrados por Kuschel (2008); (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft (2007) quienes indican que en los países Europeos, la tendencia común de estos países es incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, y el énfasis es decididamente en apoyar micros y pequeñas empresas, con el instrumento de compras del gobierno para promover el sector de micro-empresas y PYMES, estableciendo que en el caso de Estados Unidos cerca del 23 por ciento de las compras directas del gobierno y el 38 por ciento de las sub-contrataciones se hacen con pequeños negocios.

c) El bajo desarrollo de las Mypes está relacionado también al nivel de educación del empresario que muchos de ellos no tienen estudios superiores y por ello tienen pocos conocimientos en gestión empresarial y desarrollan sus actividades en base a sus experiencias. Estos

resultados tienen alguna similitud a lo encontrado por Ferraro & Goldstein (2011), donde los bancos comerciales muestran resistencia a otorgar créditos a las Mypes, especialmente, para aquellas que no son clientes y que no cuentan con suficiente antigüedad., menos aún, para emprendedores que inician sus negocios.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2014.

La mayoría de las Mypes si están obtenido financiamiento, siendo este en su mayoría del sistema no bancario; y otros prefieren autofinanciarse porque el financiamiento sigue siendo muy caro y es a corto plazo además de las exigencias de los bancos como tener un historial crediticio, información contable y garantías aún siguen siendo los principales problemas de las mypes para que soliciten un financiamiento, pero sin embargo todos estos procedimientos las instituciones las utilizan para cubrirse del riesgo que representan estas empresas ante el incumplimiento de pago que representan estas empresas, por ello se necesitan más apoyo de las instituciones del gobierno y realizando capacitaciones para estas. Con respecto a en qué invirtieron el crédito la mayoría lo invierte en capital de trabajo por lo mismo que el financiamiento es a corto plazo y por ello la inversión de las Mypes es a corto plazo.

5.2. Respecto al objetivo específico N° 2: Describir las características del financiamiento de la empresa comercial inversiones Mary de Chimbote, 2014.

La microempresa en estudio tiene más de tres años en el comercio, cuenta con dos trabajadores incluido la propietaria, la propietaria tiene 32 años y tiene estudios universitarios universitarios incompletos. Respecto al financiamiento la empresa si tiene financiamiento a través de terceros siendo estos del sistema no bancario siendo esta Mi Banco, el préstamo si fue por el monto solicitado,

fue a mediano plazo y de una tasa efectiva mensual de 2.89%, la empresa necesito tener un avalista y contar con un historial crediticio; el financiamiento otorgado lo invirtió en capital de trabajo porque la rotación de las mercaderías es rápida. La Mype no tiene ningún tipo de capacitación, asesoramiento y desconoce de las instituciones de apoyo del gobierno.

5.3 Respecto al objetivo específico N° 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa comercial inversiones Mary de Chimbote, 2014.

La mayoría de las Mypes tienen un promedio de más de 3 años en el mercado, por lo que son empresas viables, cuentan con un promedio de 3 trabajadores que son cercanos a su círculo familiar. Respecto al financiamiento la mayoría si tienen financiamiento de terceros y es en las entidades no bancarias; y algunos recurrieron a usureros informales y otros se autofinanciaron porque los interés son muy altos, corto plazo, muchos trámites, mucho tiempo y exigen garantías o presentar un avalista o hipotecar su casa, el financiamiento que obtienen la mayoría lo invierten en capital de trabajo, porque el financiamiento otorgado es a corto plazo, y necesitan recuperar la inversión para ser devuelto por ello no invierten a largo plazo y no tienen suficiente respaldo patrimonial. Otro problema a que se debe el poco crecimiento de la Mypes es que no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional además desconocen de los programas de apoyo del gobierno como el Cofide y Fogapi.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Aguilar, C (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2009-2010. Recuperado el 12 de Octubre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
2. Angelelli, P., Moudry, R., & Llisterri, J. (2007). Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en América Latina y el Caribe Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de http://scholar.google.es/scholar?q=+Angelelli%2C+P%3B+Moudry+R%3B+Llisterri+J+%282007%29.+&btnG=&hl=es&as_sdt=0%2C5
3. Araujo, R. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Callería periodo 2009-2010. Recuperado el 10 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
4. Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2010). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú. Recuperado el 10 de Noviembre de 2015, de <https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjh043fo6PYAhXCMSYKHSR8AyAQFgglMAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.pucp.edu.pe%2Findex.php%2Fstrategia%2Farticle%2Fdownload%2F4126%2F4094&usg=AOvVaw28hEF44JBN-WDu4RbBshG>
5. Boscán, M., & Sandra, M. (2009). Análisis del crédito comercial en pequeñas y medianas empresas. Recuperado el 6 de Octubre de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/290/29011523007.pdf>
6. Casachagua, M., Espinoza, Y., & Flores, C. (2011). El financiamiento como estrategias de optimización de gestión en las Mypes del sector comercial de

Huancayo. Recuperado el 15 de Octubre de 2015, de http://www.uncp.edu.pe/sites/uncp.edu/files/institucional/oficina/investigacion/publicaciones/innovacion_contable.pdf

7. De la Mora, J. (2006). Análisis de las necesidades de las pequeñas empresas manufactureras. Recuperado el 4 de Noviembre de 2017, de http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf

8. Diario Gestión. (2017). Fondo para el fortalecimiento productivo de las Mypes(FORPRO). Recuperado el 7 de Agosto de 2017, de <https://gestion.pe/economia/gobierno-creo-fondo-subsidiar-financiamiento-productivo-mypes-133579>

9. Estrella, B. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollerías del distrito de Independencia- Huaraz, 2011. Recuperado el 25 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

10. Ferraro, c., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las Pequeñas y Medianas empresas en América Latina. Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/3909-politicas-acceso-al-financiamiento-pequenas-medianas-empresas-america-latina>

11. Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina. Recuperado el 12 de Noviembre de 2015, de http://archivo.cepal.org/pdfs/ebooks/politicas_apoyo_pymes.pdf

12. Flores, A. (2004). Metodología de gestión para la Micro Pequeñas y Medianas empresas en Lima Metropolitana. Recuperado el 10 de Diciembre de 2015, de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/380/Flores_ka.pdf?sequence=1

13. Flores, S., & Sánchez, E. (1998). Fuentes de financiamiento internas y externas enfocadas a la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Recuperado el 5 de Octubre de 2015, de <http://tesiuami.izt.uam.mx/uam/aspuam/test.php?Division=&Grado=&Tematica=&asesor=&Titulacion=LICENCIATURA%20EN%20ADMINISTRACION&Titulo1=&Titulo2=&Autores=&PY=&pag=38>
14. Garcia, A., & Taboada, E. (2012). Teorías de la empresa. Recuperado el 12 de Julio de 2017, de <https://www.coursehero.com/file/16746389/2-Teoria-de-la-empresa/>
15. Inga, M. (2006). El mercado de crédito para las Micro y Pequeñas empresas, en el distrito de Trujillo de la región La Libertad .Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1322/ECO_027.pdf?sequence=1
16. Kong, J., & Moreno, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito San José - Lambayeque periodo 2010-2012. Recuperado el 2015 de Diciembre de 2015, de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
17. Kuschel, E. (2008). Análisis comparado de la situación de las Micro, pequeñas y medianas empresa en relación a la normativa e instalación de las empresas. Recuperado el 20 de Octubre de 2014, de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf
18. Larrea, M. (2016). El microcredito, ¿ Es la fuente de financiamiento más optima para microempresarios del serctor agricola Del Valle de los Chillos, 2013?. Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/16118/1/Larrea_Land%C3%A1lzeni_Mar%C3%ADa_Fernanda.pdf

19. Lecuona, R. (2014). Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las Pymes. Recuperado el 15 de Octubre de 2017, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37046/S1420371_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
20. León, T. (2014). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de compra y venta de repuestos automotrices de Chimbote-Perú Recuperado el Noviembre de 2014, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
21. Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organica de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 26702. (s.f.). Recuperado el 10 de Octubre de 2017, de www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pf_normatividad/20160719_Ley-26702.pdf
22. Loaysa. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro actividad de impresión grafica del distrito de Chimbote, periodo 2010- 2011 Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
23. Memoria Anual. (2015). FOGAPI. Recuperado el 18 de Setiembre de 2017, de <https://www.fogapi.com.pe/assets/memoria-2015---web.pdf>
24. Mongrut, S., Fuenzalida, D., Pezo, G., & Teply, Z. (2010). Explorando teorías de estructura de capital en Latinoamérica. Recuperado el 18 de Noviembre de 2014, de <http://www.scielo.org.co/pdf/cadm/v23n41/v23n41a08.pdf>
25. Nuñez, E. (s.f.). Plazos de de financiamiento y tasas de interes bancaria Recuperado el 5 de Junio de 2017, de <https://www.fundapymes.com/plazos-de-financiamiento-y-tasas-de-interes-bancarias-parte-1/>
26. Osorio, C. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción cicvildel

distrito de Independencia- Huaraz, periodo 2009-2010. Recuperado el 16 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

27. Palomino, C. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola para la producción y comercialización del orégano en el Valle de la Yarada. Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

28. Pastor. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de calzado del distrito de Chimbote periodo 2010-2011. Recuperado el 12 de Diciembre de 2014, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

29. Prado, A. (2010). El financiamiento como estrategia de optimización de gestión en las Mypes textil-confección de Gamarra. Recuperado el 10 de Octubre de 2017, de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/356/1/prado_a_a.pdf

30. Quincho, M. (2011). La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes. Recuperado el 12 de Diciembre de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

31. Reyes, Y. (s.f.). Capital de trabajo. Recuperado el 2 de Noviembre de 2017, de <http://www.ingcomercial.ucv.cl/sitio/assets/publicaciones/Apuntes-Docentes/ApunteDocenteCapitaldeTrabajoYR.pdf>

32. Ricser. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra venta de computadoras, accesorios y suministros del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. Recuperado el 12 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

33. Rizo, E., Giovani, P., & Rizo, E. (s.f.). La teoría del capital de trabajo y sus técnicas. Recuperado el 8 de Junio de 2017, de <http://www.eumed.net/ce/2010a/lsl.htm>
34. Rodríguez, G. (2014). Financiamiento a corto, mediano y largo plazo. Recuperado el 8 de Junio de 2016, de http://aempresarial.com/servicios/revista/312_9_OMFWAXISUCTMYBZLXWPQKTESWGYENSGBEMYFJHYEJRRITQTQMI.pdf
35. Saavedra, M., & León, E. (2014). Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña, y Mediana empresa Latinoamericana. Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de <https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjN4u-0zZ7YAhVDMSYKHXiQCGcQFgglMAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.usserena.cl%2Findex.php%2Ffruta%2Farticle%2Fdownload%2F497%2F624&usg=AOvVaw1CMcrIfVY-JDtI59fXU9gF>
36. Sánchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de <http://www.redalyc.org/html/849/84934054/>
37. Silupú, B. (2008). Fondo de capital de riesgo: una alternativa de financiamiento para las Micro, Pequeñas empresas en el Perú. Recuperado el 20 de Noviembre de 2015, de https://www.academia.edu/7299644/FONDOS_DE_CAPITAL_RIESGO_UNA_ALTERNATIVA_DE_FINANCIAMIENTO_PARA_LAS_MICRO_Y_PEQUE%C3%91AS_EMPRESAS_MYPES_EN_EL_PER
38. Solimano, A., Pollack, M., Wainer, U., & Wurgaft, J. (2007). Micro Empresas, PyMES y desarrollo económico. Chile y la experiencia internacional. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <http://www.ciglob.org/wp-content/uploads/2016/09/WP03-Solimano-Pollack-Wainer-Wurgaft-Micro-Empresas-PyMES-y-Desarrollo-Econ.pdf>

39. Soto, B. (2011). Clasificación de las empresas. Recuperado el 6 de Agosto de 2017, de <https://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/3985/clasificacion-de-las-empresas/>
40. Tacas, M. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2009-2010. Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
41. Vega, C. (2012). Análisis del financiamiento para las Pymes en la region Piura- Perú. Recuperado el 15 de Diciembre de 2015, de http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence=1
42. Velázquez, v. (2004). Elementos explicativos del endeudamiento de las empresas. Recuperado el 8 de Octubre de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/413/41304012.pdf>
43. Villaran, F. (2007). El mundo de la pequeña empresa. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de <https://es.scribd.com/doc/30908682/El-mundo-de-la-pequena-empresa-Fernando-Villaran-COPEME-CONFIEP-MINCETUR-Agosto2007-Carat>
44. Zevallos, R., & Leiva, A. (2011). Determinación de políticas y acceso al financiamiento de capital de trabajo en las Mypes del sector comercio del distrito de Huancayo. Recuperado el 15 de Octubre de 2017, de <http://journals.continental.edu.pe/index.php/apuntes/article/view/34/33>

6.2. Anexos

6.2.1. Matriz de Consistencia Lógica

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS
Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú: caso de la empresa Comercial Inversiones Mary de Chimbote- 2014.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú y la empresa Comercial Inversiones Mary de Chimbote-2014?	Determinar y describir las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresa del Perú y la empresa Comercial Inversiones Mary de Chimbote- 2014.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú- 2014. ➤ Describir las características del financiamiento de la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014. ➤ Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del Perú y la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014.

6.2.2. Anexo 02: Modelo de fichas bibliográficas

Autor/a: _____ Título: _____ Año: _____	Editorial: _____ Ciudad, país: _____
Resumen del contenido: _____ _____ _____ _____	
Número de edición o impresión: _____ Traductor: _____	

6.2.3. Anexo 03: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**Encuesta aplicada al (contador) gerente o representante legal de la Empresa
del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa,
CHIMBOTE 2015.

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

**ENCUESTA APLICADA A L DUEÑO Y/O AL ADMINISTRADOR DE LA
MYPE DE CHIMBOTE.**

Señores dueños o gerentes de las MYPE. Se les saluda muy cordialmente, y a la vez
se les solicita tengan a bien contestar las siguientes preguntas, las mismas que
servirán para hacer mi informe de investigación de contabilidad en la ULADECH-
CATÓLICA. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines
académicos; además, para nada aparecerá su nombre, tampoco el nombre de su
empresa; es decir, la encuesta será completamente anónima. De antemano se les
agradece por su valiosa colaboración e información.

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS
MYPES**

1,1 Edad del representante legal de la empresa: 1.2 Sexo:
Masculino.....Femenino..... 1.3 Grado de instrucción:
Ninguno..... Primaria: Completa....., Primaria Incompleta.....

Secundaria completa..... Secundaria Incompleta..... Superior No
 Universitaria Completa.....Superior No Universitaria Incompleta.....
 Superior Universitaria Completa..... 1.4 Estado Civil: Soltero.....
 Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros..... 1.5
 Profesión.....Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

2.1. ¿En qué sector de la economía se encuentra su empresa?

.....

2.2. ¿Cuál es el rubro a que se dedica su empresa y que tiempo tiene en dicho rubro.

.....

2.3 ¿La MYPE se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobrevivencia): Sí.....No.....

2.4. ¿Cuántas personas trabajan en su micro empresa?

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (Autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

3.2. Si el financiamiento es de terceros:

A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad

bancaria)..... Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no

bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....

Prestamista usureros..... Qué tasa de interés mensual paga.....

3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....

3.4 Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... Monto Promedio Otorgado.....No....

3.5 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%)..... Otros - Especificar: %.....

3.6 Considera usted que son muchos los trámites, altas tasas y son muy a corto plazo para la solicitud de un crédito.

Si NO

3.7. Considera usted que no contar con un historial de crediticio, no contar con las garantías y no contar con la información son limitaciones que no permiten acceder a créditos en las instituciones financieras, ya sea bancarias o no bancarias.

SI NO

3.8. Al momento de solicitar el crédito le pidieron algún documento de propiedad como garantía

SI NO

3.9. Considera usted que las instituciones financieras no tienen suficiente capacidad para proveer y coordinar servicios que satisfagan las necesidades de las MIPES.

SI NO....

Porque:.....
.....
.....

3.10. Conoce usted de las instituciones financieras del gobierno como COFIDE Y FOGAPI

Si No

3.11. Recibe usted algún tipo de asesoramiento o capacitación respecto a su negocio ya sea voluntariamente o de un tercero.

Muchas gracias por su valiosa colaboración. Les estaré eternamente agradecido. Alfredo.

Chimbote, diciembre del 2014.