



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO
DEL PERÚ - RUBRO ABARROTÉS DEL MERCADO
CONVENTO DEL DISTRITO DE POMABAMBA, 2017.

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

AUTOR:

BACH. ALFREDO MÁXIMO VERGARA CAPILO

ASESORA:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

POMABAMBA – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO
DEL PERÚ - RUBRO ABARROTÉS DEL MERCADO
CONVENTO DEL DISTRITO DE POMABAMBA, 2017.

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

AUTOR:

BACH. ALFREDO MÁXIMO VERGARA CAPILO

ASESORA:

MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO

POMABAMBA – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN
MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Primero a Dios, quien siempre ha estado a mi lado y me da esa fuerza interior para llevar a cabo lo que me propongo. Y a la virgen María y a la Santísima trinidad que me guía en mi camino, a mis familias por apoyarme en el arduo recorrido de la vida por su incondicionalidad permanente que me brindan siempre y aquellas personas que me han brindado su comprensión y compañerismo.

Agradezco honorablemente a la MGTR. JUANA MARIBEL MANRIQUE PLÁCIDO por su gran apoyo en la elaboración del trabajo de investigación y sus acertados aportes en la realización y redacción de la presente investigación de tesis.

Finalmente, agradezco a los empresarios y al personal dedicados al rubro de Abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, por mantenerse en todo momento con la predisposición de facilitarme abiertamente la información que solicitaba, y cooperar el tiempo necesario en la etapa de recolección de datos en la cooperativa.

Gracias de Corazón a todos.

Alfredo Máximo, Vergara Capillo

DEDICATORIA

Quisiera dedicar este trabajo a mi familia, por todo el apoyo que siempre me ha brindado y aun lo siguen son personas que siguen empujándome siempre hacia delante e iluminan mis días.

Así mismo, a mis amigos que me apoyaron, por su consideración conmigo a lo largo del presente trabajo y a quienes les pido disculpas por haberla hecho sufrir noches de insomnio.

Alfredo Máximo, Vergara Capillo

RESUMEN

El objetivo general de la presente investigación fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo. Para el recojo de información se escogió una muestra dirigida de 21 micro y pequeñas empresas que constituyó el 100 % de la población en estudio, y a la cual se le aplicó un cuestionario de 13 preguntas utilizando la técnica de la encuesta. Se obtuvieron los siguientes resultados: en cuanto a las características del financiamiento el 66.67% cree en la importancia del financiamiento, el 57.14% afirma que el tipo de financiamiento es ajeno, el 66.67% han solicitado crédito de una entidad financiera, el 38.11% afirma que ha solicitado crédito de la COOPAC “San Juan Bautista”, el 38.09% dijo que el crédito solicitado invirtió en el capital de trabajo de la empresa y el 61.90% afirma que el monto del crédito otorgado ha satisfecho sus necesidades, y se concluye que (Celmi, 2017) determina que la mayoría de las empresas han tenido que financiarse para iniciar con la empresa o mantener la estabilidad de la misma. **Lo que coincide** con los abarrotes del mercado de Convento que también afirmaron que el financiamiento es importante para las micro y pequeñas empresas.

Palabra clave: Financiamiento, Micro y pequeñas empresas y sector comercio.

ABSTRACT

The general objective of the present investigation was to describe the main characteristics of the financing of the micro and small enterprises of the Peruvian commerce sector - commodities market of the Convento Market of Pomabamba district, 2017. The research was non-experimental, quantitative and descriptive. For the collection of information, a targeted sample of 21 micro and small companies was selected, which constituted 100% of the population under study, and to which a questionnaire of 13 questions was applied using the survey technique. The following results were obtained: in terms of characteristics of employers, 80.95% of employers are adults, 57.14% are male, 66.67% have marital status as married, 52.37% have an education degree incomplete superior; In terms of the characteristics of micro and small companies, 42.86% account for the range of 6 - 10 workers, 42.86% have the business objective of obtaining more profit, 57.14% is not enrolled in the new Simplified Single Regime; with regard to financing, 66.67% believe in the importance of financing, 57.14% affirm that the type of financing is foreign, 66.67% have requested credit from a financial institution, 38.11% affirm that they have requested credit from COOPAC "San Juan Bautista ", 38.09% said that the requested loan invested in the working capital of the company and 61.90% affirms that the amount of the credit granted has satisfied their needs.

Keywords: Financing, Micro and small businesses and trade sector.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARATULA.....	i
CONTRA CARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	13
II. REVISIÓN LITERARIA	17
2.1. Antecedentes.	17
2.1.1. Internacionales.	17
2.1.2. Nacionales.....	21
2.1.3. Regionales.....	25
2.1.4. Locales.....	29
2.2. Bases teóricas.	29
2.2.1. Teorías del Financiamiento.....	29
2.2.2. Teorías de la empresa.....	45
2.2.3. Teorías de comercio.....	57
2.3. Marco conceptual.	65
2.3.1. Definición del Financiamiento.	65
2.3.2. Definición de Micro y Pequeñas empresas.	66
2.3.3. Definición del Comercio.....	69
III METODOLOGÍA	72
3.1. Diseño de la Investigación.	72

3.2.	Población y Muestra.....	72
3.2.1.	Población.	72
3.2.2.	Muestra.....	73
3.3.	Definición y operacionalización de las variables.....	73
3.4.	Técnicas e Instrumentos.....	75
3.4.1.	Técnicas.....	75
3.4.2.	Instrumentos.....	75
3.5.	Plan de Análisis.....	75
3.6.	Matriz de consistencia.....	77
3.7.	Principios éticos.	79
IV	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	80
4.1.	Resultados.....	80
4.1.1.	Respecto al objetivo 1: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.	80
4.1.2.	Respecto al objetivo 2: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.....	81
4.1.3.	Respecto al objetivo 3: Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.....	88
4.2.	Análisis de resultados.....	91
4.2.1.	Respecto al objetivo 1: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.	91
4.2.2.	Respecto al objetivo 2: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.....	93
4.2.3.	Respecto al objetivo 3: Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.....	94
V	CONCLUSIONES	97
5.1.	Respecto al objetivo 1: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.	97

5.2. Respecto al objetivo 2: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.....	98
5.3. Respecto al objetivo 3: Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.....	98
VI ASPECTO COMPLEMENTARIOS.....	101
6.1. Referencias bibliográfica.....	101
6.2. Anexos.....	107
6.2.1. Anexo 1: Cronograma de actividades.....	107
6.2.2. Anexo 2: Presupuesto.....	107
6.2.3. Anexo 3: Financiamiento.....	109
6.2.4. Anexo 4: Cuestionario.....	110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1: Importancia del financiamiento.....	81
Tabla Nro. 2: Tipo de financiamiento.....	82
Tabla Nro. 3: Solicitud de Crédito.....	83
Tabla Nro. 4: Entidad financieras.....	84
Tabla Nro. 5: Inversión del crédito financiero.....	85
Tabla Nro. 6: Satisfacción de necesidades.....	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nro. 1: Importancia del financiamiento.....	82
Gráfico Nro. 2: Tipo de financiamiento.....	83
Gráfico Nro. 3: Solicitud de Crédito.	84
Gráfico Nro. 4: Entidad financieras.....	85
Gráfico Nro. 5: Inversión del crédito financiero.....	86
Gráfico Nro. 6: Satisfacción de necesidades.	87

I. INTRODUCCIÓN

Las MYPE constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo Nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil, pero afrontan muchos obstáculos para acceder al financiamiento, entre ellas tenemos las altas tasas de interés que se encuentran en un rango del 21 y 28 % anual a diferencia de la gran empresa que obtiene el crédito al 7%, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros (Celmi, 2017).

Así también, las MYPE en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo Nacional. Las MYPE constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, y crea empleo alrededor del 75% de la Población Económica Activa y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI) (Congreso - Perú, 2017).

A nivel mundial la MYPE, son consideradas pequeñas. Representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del PBI a nivel mundial, son organización socio - económica de gran impacto. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificarlas; Número de empleados, Monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores. Requiere poca inversión, mínima organización y posee una gran flexibilidad de adaptación a su entorno (López J. , 2016).

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Este instrumento es el financiamiento (créditos) empresarial, sin embargo recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE (Amez, 2014).

(Gomero, 2000) Señala: “Las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante MYPE)

surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores tales: la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron y le dan los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo”.

Por último, es conveniente señalar que, ningún investigador podría pasar por alto la globalización cuando procura explicar o comprender los cambios y tendencias del comportamiento económico y productivo del mundo actual, ya que, la llamada globalización no sólo tiene un carácter expansivo en acortar y acelerar las transacciones de mercancías en el mercado, sino que a la vez implica cambios radicales en la manera como los actores de la economía responden a sus necesidades y a las rápidas fluctuaciones en el mercado, como este marco filosófico está orientando el accionar de las empresas, también ha sido tomado en cuenta para explicar el fenómeno de las PYMES, en el Perú (Gomero, 2000).

Pomabamba es una ciudad que está creciendo y actualmente existen muchos establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio en el rubro de abarrotes, y se encuentran en todo el ámbito de la Provincia de Pomabamba. Y casi todos se ubican en la zona urbana y zona semiurbana, que brinda trabajo a sus pobladores de los distintos barrios y porque no decir caseríos, actualmente se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, y así mismo si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarios, que la tasa de interés que costean por los créditos obtenidos y hasta que plazo son otorgados los créditos, etc., por tal razón que el presente trabajo de investigación de las MYPE en estudio se busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella información necesarios que sirva de ayuda para conocer más de cerca a las MYPE del sector comercio, rubro de abarrotes en la Provincia de Pomabamba. Por lo anteriormente expresado el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado Convento del distrito de**

Pomabamba, 2017?

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: **Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.** Para poder lograr el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.
3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.

Finalmente la investigación se justifica porque va permitir conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes, ubicados en el distrito de Pomabamba, Provincia de Pomabamba del Departamento de Ancash; es decir, la mayoría de autores consultadas llegan al mismo resultado que la MYPE enfrentan una serie de dificultades que limita su estabilidad por la falta de apoyo financiero, la poca importancia actual que le dan los gobiernos de turno. A través del presente trabajo de investigación nos permitiremos contar información e ideas mucho más acertadas de cómo funcionan las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; igualmente el estudio servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad pudiendo realizar otros estudios de igual índole en sectores productivos y de servicios en la provincia de Pomabamba y sus distritos.

Según Mypes Perú (2011), Mypes nuestra empresa. En el Perú el 98.4% (Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE), del total de empresas son Mypes; estas Mypes dan empleo aproximadamente al 80% de la Población Económicamente Activa PEA, la que contribuye con el 42% al Producto Bruto

Interno PBI, la diferencia que es el 1.6% son medianas y grandes empresas las quedan empleo aproximadamente al 20% de la PEA, aportando con el 58% del PBI nacional. De otro modo también la investigación se justifica porque a través de su ejecución y defensa, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los patrones de calidad, al requerir que sus egresados se titulen a través del desarrollo y defensa de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Internacionales.

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Informe presentado por (Ortiz, 2015), denominado La Administración Financiera del Capital de Trabajo Estudio de Caso: Empresa Comercializadora de Abarrotes, quien tuvo como objetivo general Diseñar una propuesta para aumentar la liquidez a través de la gestión de los elementos del capital de trabajo en una empresa del sector comercio; donde afirma que la Administración del Capital de Trabajo se aplica a cualquier negocio, ya que permite identificar las necesidades de efectivo prioritarias para la empresa y a su vez ayuda a tomar decisiones que funcionen para combatir las deficiencias que surjan en la operación y con ello mejorar la liquidez de la misma; lo cual permitirá que la empresa pueda permanecer en el corto plazo y proyectarse hacia el futuro. El objetivo de esta investigación por tanto fue diseñar una propuesta para mejorar la liquidez y la eficiencia en el uso de los recursos y el financiamiento a corto plazo de una empresa comercializadora dedicada a la venta de abarrotes; el método utilizado fue el Estudio de Caso, los resultados arrojan que el desempeño de la empresa no consideraba una adecuada administración del ciclo financiero a corto plazo y que ello influía en una paulatina pérdida de liquidez que estaba afectando el negocio; se concluye que con una propuesta de mejora adaptada para empresas de este tipo puede apoyarse la permanencia de estos negocios y así apoyar también su desempeño a largo plazo.

(Velecela, 2013), en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

(Vaca, 2012), en el trabajo de investigación – “Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de Crédito y las variables que lo facilitan”, llega a los siguientes resultados: Identificar aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito. Además, mostrar los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la

decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés, concluyendo que Cuando la oferta de crédito no es suficiente, la característica común en las pymes, una menor antigüedad promedio respecto a las grandes, señalamos en nuestro modelo la relación con la obtención del crédito. Se le preguntó a las empresa los años de operación o de antigüedad, obteniendo resultados de empresas de 1 a 20 años en intervalos de 5 años, una tendencia a la baja, es decir, un porcentaje mayor en las más jóvenes que disminuía conforme se incrementaba la antigüedad.

(Carvallo, 2008), en su informe titulado un sistema para la toma de decisiones de reabastecimiento en empresas de comercio minorista, tuvo como objetivo general diseñar y evaluar un sistema para la toma de decisiones de reabastecimiento orientado a ciertos tipos de pequeñas y medianas empresas de comercio al menudeo, con el fin de

incrementar la eficiencia de su sistema de control de inventarios, mejorando su competitividad y con ello sus probabilidades de supervivencia. Esta investigación tuvo como objetivo principal el desarrollo y evaluación de un sistema para facilitar la toma de decisiones de reabastecimiento de mercancías en empresas de comercio minorista, el cual fue denominado SADRECM. Este sistema pretende disminuir los costos de inventarios y mantener una alta disponibilidad de todos los artículos de forma sencilla y rápida para que cualquier pequeña o mediana empresa pueda utilizarlo sin problemas. Todo el sistema está centrado en dos decisiones: cuándo se debe reabastecer el inventario y cuánto se debe pedir de cada producto. Para determinar los momentos de pedido se propuso el establecimiento de un programa de reabastecimiento, ya que simplifica el proceso y reduce el número de pedidos. Por otro lado las cantidades de pedido son determinadas considerando las ventas, las existencias disponibles para el siguiente ciclo de inventario y el espacio disponible para almacenar la mercancía. El sistema fue diseñado para empresas que tienen que controlar cientos o miles de artículos y por ello se desarrolló una aplicación para almacenar datos de proveedores, productos, ventas históricas, entre otros. Finalmente el sistema fue evaluado usando la información real de un negocio dedicado a la venta de abarrotes, a través del análisis de costos y punto de equilibrio de la inversión requerida en la implementación del sistema. Los resultados demostraron los importantes ahorros que se pueden obtener con este sistema, aunque se concluyó que se requiere especial atención en el cálculo de las cantidades de pedido, ya que estas dependen de los pronósticos de ventas los cuales pueden llegar a generar errores importantes. Las ventas esperadas son calculadas a través de una modificación de la suavización exponencial simple el cual es un método cuantitativo de pronósticos comúnmente empleado.

2.1.2. Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Ancash; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación

El informe realizado por (López J. , 2016) denominado Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015, para optar el título profesional de Contador Público; quien tuvo como objetivo general Determinar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes distrito de Calleria, 2015. Y de la manera describe que su trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro abarrotes del distrito de Calleria 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las MYPE: el 100% de representantes legales de las Mypes encuestadas son adultos, el 53% son del sexo masculino y el 47% son del sexo femenino; además, solo el 25% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 15% secundaria incompleta. Respecto a las características de las MYPE: el 100% se dedica al rubro abarrotes hace más de 3 años, el 74% no tiene trabajadores permanentes, mientras que el 74% tiene un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 60% de las Mypes encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 40% en mejoramiento y/o ampliación de sus locales, en tecnología, capacitación y en activos fijos. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Mypes que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo; por lo

tanto no tienen posibilidades de crecer y desarrollarse. La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro abarrotes del distrito de Calleria, 2015.

(Fatama, 2016), en su informe titulado Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016; trabajo realizado para optar el título de Contador Público, obtuvo como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016.

La investigación fue descriptiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 17 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las MYPEs encuestados son adultos, el 58.82% son del sexo masculino y el 35.29% tiene instrucción secundaria completa. Respecto a las características de las MYPEs: El 29.41% de los representantes legales de las MYPEs encuestados tiene 2 años, el 47.06% poseen 1 trabajador permanente y el 5.88% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 76.47% de las MYPEs encuestadas obtuvo su financiamiento de terceros, el 47% lo obtuvo de entidades bancarias y no bancarias respectivamente, el 58.82% fue a largo plazo y el 70.59% lo empleó en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: El 100% de las MYPEs encuestadas considera que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% considera que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los dos últimos años.

(Pisco, 2016) en su informe denominado caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres,

periodo 2015 – 2016, que en su proyecto de investigación, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, periodo 2015 - 2016, la misma que se encuentra ubicado en la Provincia de Mariscal Cáceres, Región San Martín, la investigación fue del tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 12 tiendas de abarrotes de una población de 20, a quienes se les aplico un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Siendo estos los principales resultados:

Sobre el perfil de las MYPES, el 67% dijeron tener más de 3 años de antigüedad empresarial.

Respecto al financiamiento, el 67% de las MYPES encuestadas afirman que recibieron créditos comerciales, el 58% de las MYPES que recibieron crédito lo invirtieron en capital de trabajo y el 25% en el mejoramiento de su local. Respecto a la rentabilidad, el 58% de los microempresarios encuestados dijeron que su rentabilidad mejoró por el financiamiento recibido y el 75% por la capacitación recibida hacia él y su personal. De la investigación se concluye que la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados su rentabilidad mejoró por el financiamiento, ya que son factores esenciales para su desarrollo económico y gestión empresarial del sector comercio, rubro de abarrotes. Población, conformada por 20 propietarios de las MYPES, sector comercio rubro abarrotes en el Distrito de Juanjui periodo 2015-2016, que representa el 100% de la población.

El informe presentado por (Cruz, 2015), denominado caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del Asentamiento Humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014. Trabajo presentado para optar el título profesional de Contador Público; quien tuvo como objetivo general: Determinar la caracterización del Financiamiento, la

Capacitación y la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes del Asentamiento Humano Juan Velasco Alvarado de la provincia de Sullana, 2014. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cuantitativo, el nivel descriptivo y el diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 26 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: El 70% de las Mype están a cargo de personas adultas, en su mayoría por personas del sexo femenino, que el 90% tienen educación superior y secundaria respectivamente. Otra característica de las Mype es que el 50% tienen más de 3 años en el negocio, con un 70% en la formalidad y el mismo porcentaje de 70% tiene claro que ha creado o iniciado el negocio para obtener ganancias.

Siguiendo esa misma línea, el 70% recurre a préstamos de terceros para agenciarse de los recursos necesarios para que el negocio se encamine, siendo el porcentaje de 60% de los encuestados los que trabajan con las cajas municipales, por las facilidades que le ofrecen para acceder a un crédito con bajas tasas de interés. Sin embargo un bajo porcentaje afirmó haber recibido capacitación respecto a las Mype, un 10%, pero esos pocos consideran en un 90% que la capacitación recibida es una forma de inversión. Con respecto a la rentabilidad en las Mype, un 70% considera que si ha mejorado con el financiamiento y que incluso ha obtenido mejores resultados en relación al año próximo anterior más cercano.

(Coba, 2013), en su informe denominado Caracterización en la gestión financiera, inversiones de la empresa de abarrotes “Bustamante” en la provincia de Sullana año 2013. Trabajo realizado para optar el título profesional de Contador Público, obtuvo como objetivo general determinar la caracterización de la gestión financiera en las inversiones de la empresa de abarrotes Bustamante de la Provincia Sullana- año

2013. De la misma forma afirma en la actualidad la correcta dirección financiera de las empresas exige adoptar nuevos principios y actitudes por parte de los profesionales de la economía y de las finanzas, además de utilizar nuevas técnicas y desarrollar nuevas y diferentes prácticas de gestión. No nos cabe duda de que aspectos como la globalidad, la ética, la ecuanimidad, la integración y la tecnología deben estar presentes en las decisiones y actuaciones que desarrollen los directivos financieros de las organizaciones del siglo XXI. Frente a las actitudes y las prácticas financieras centradas en la opulencia económica, el egocentrismo o en el exclusivo carácter local de la gestión, entre otras muchas cosas, ahora se hace necesario facilitar otras experiencias, otros valores y diferentes comportamientos en el ámbito de las finanzas. El objetivo del presente trabajo es aportar algunas sugerencias que puedan ser de utilidad a los profesionales para desarrollar con más eficiencia la gestión financiera de las organizaciones para las que trabajan. Se tomó como universo 25 empresas (Micro y pequeñas empresas) comerciales de la Provincia de Sullana dedicadas al sector y rubro cifras de las unidades de análisis, cuyos detalles serán sometidos a investigación.

2.1.3. Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la Región de Ancash, menos la Provincia de Pomabamba; donde se hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

El informe presentado por (Celmi, 2017), denominado caracterización del financiamiento coba y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015, Tesis para optar el título profesional de Contador Público, quien afirma que el presente trabajo de investigación tuvo como enunciado del problema ¿cuáles principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro abarrotes del mercado de Pedregal – Provincia de

Huaraz, 2015?, para dar respuesta al problema se planteó por objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de Pedregal – Provincia de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 19 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a los representantes legales de las MYPE, el 68% son adultos, el 58% son del sexo femenino, el 74% son casados y el 42% tienen secundaria incompleta. Respecto al perfil de las MYPE, el 100% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 68% son formales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener más ganancias. Respecto al financiamiento, el 58% afirman que si es importante el financiamiento, y el 53% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio. Respecto a la rentabilidad, el 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años. Llegando a las siguientes conclusiones; la mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos años.

(Nivin, 2016), en su informe titulado el financiamiento del comercio en el mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, periodo 2015, donde la investigación tuvo como objetivo general describir el financiamiento del comercio en el mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, periodo 2015. El Tipo de investigación fue cuantitativa descriptiva, porque para el procesamiento de los datos se utilizó la matemática y la estadística, se escogió en una muestra de 141 MYPE de una población de 223, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta.

Obteniendo los siguientes resultados, respecto a las características de las MYPE: el 48% oscilan los 49 años a más, el 59% son de sexo femenino, el 50% tienen la educación secundaria, el 47% son

convivientes. Respecto a las características del comercio: el 62% afirmo que la actividad se dedica al sector comercio, el 59% afirmo que ya tienen más de 5 años en el negocio, el 55% afirmo que el objetivo es maximizar ganancias, el 63% afirmo que los trabajadores con eventuales, el 60% indico que son informales. Respecto al financiamiento: el 58% y el 52% afirmo haber utilizado financiamiento interno y externo, el 68% afirmo haber utilizado la línea de crédito como instrumento financiero; el 62% afirmo haber utilizado su financiamiento propio, el 54% el financiamiento fue a través del crédito bancario, el 40% afirmo que fue por arrendamiento financiero, el 62% afirmo que el financiamiento fue destinado para el capital de trabajo, el 46% afirmaron que se mantiene estable las ventas. Conclusión: Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPE han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras.

Informe presentado por (Lezama, 2016) titulado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado Centenario – Cajabamba, 2015, quien afirma que el trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio Mercado Centenario de Cajabamba, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra poblacional de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las Mype: El

60% de las MYPE encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. Respecto al financiamiento: El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 67% de las MYPE encuestadas sí recibió capacitación previo al otorgamiento de los créditos, el 87% de sus trabajadores no recibieron capacitación, para el 80% la capacitación es una inversión y para el 80% la capacitación es relevante para su negocio. Respecto a la rentabilidad: El 87% de los dueños de las MYPE encuestadas percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluye que el financiamiento y la capacitación mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del Barrio del Mercado Centenario de Cajabamba en el año 2015. La población estuvo constituida por 30 micros y pequeñas empresas dedicadas el sector y rubro en estudio.

(Briones, 2016), en su informe denominado caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta minorista de abarrotes, del mercado Pueblos Unidos en la ciudad de Chimbote, año 2013, tesis elaborado para optar el título profesional de Contado Publico, donde la investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta minorista de abarrotes, del mercado pueblos unidos en la ciudad de Chimbote, año 2013. La investigación tuvo el siguiente diseño: no experimental-transversal- descriptivo, de una población muestral de 14 micro y pequeñas empresas (MYPE), a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Referente al perfil del representante encuestado: El 50% tienen entre 31 a 50 años, de los

cuales son el 64% género femenino, donde el 36% tienen estudios secundarios, sin embargo el 86% tienen otras profesiones, el 100% asume el cargo de dueño en la empresa. Referente a las características de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE): El 64% lleva funcionando de 9 a más años, donde el 93% tienen entre 1 a 3 colaboradores, el 57% tiene como objetivo principal obtener ganancias. Referente a la capacitación: El 86% conocen el término capacitación, sin embargo el 86% no se ha capacitado, donde el 86% del personal no ha recibido capacitación, mientras que el 100% considera la capacitación como inversión, el 43% desearía capacitarse en el tema de servicio al cliente, el 100% considera que la capacitación influye en la competitividad de su empresa. Se concluye que la mayoría de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minoristas de abarrotes, del mercado pueblos unidos en la ciudad de Chimbote, no conocen el término capacitación y no se han capacitado.

2.1.4. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en la provincia de Pomabamba donde se está llevando la investigación y que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar trabajos de investigación a nivel local.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Teorías del Financiamiento.

“El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones, toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos

como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión; por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Lezama, 2016).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos (Lezama, 2016).

La teoría de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos.

(Lezama, 2016) Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Lo que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo

en cuenta la selección de los otros agentes (Hermosa, 2000). Por otro lado, (Alarcón, 2017) nos muestra las teorías de la estructura financiera”.

La teoría tradicional de la estructura financiera: “Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición RE y RN. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general” (Lezama, 2016).

Teoría de Modigliani y Meller M&M: “Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones”.

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera”.

Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece

proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo.

Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya”.

Proposición III: (Fernández, 2003), plantea “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación”.

Por otro lado, el financiamiento se divide en (Lezama, 2016):

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- a) **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- b) **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- c) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- d) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los

fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- e) **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- f) **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** “Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos,

a personas y organizaciones”. Estas instituciones se clasifican como (Lezama, 2016):

- **Instituciones financieras privadas:** “... bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público”.
- **Instituciones financieras públicas:** “... bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos”.
- **Entidades financieras:** “... este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales”.

1. Fuentes de Financiamiento

Para (Sarmiento, 2018). “El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, las cuales son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.
- Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales

instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio”.

2. Clasificación del financiamiento

a. Financiamiento interno:

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (Rojas, Capital de Trabajo y Financiamiento, 2016).

b. Financiamiento Externo:

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc. (Rojas, Fuentes y formas de financiamiento empresarial., 2015).

3. Plazos del financiamiento.

1. Financiamiento a corto plazo.

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general

las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como hacen los contratos a largo plazo (Turmero, 2016).

Son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa como: efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Instrumentos financieros de corto plazo.

Productos crediticios directos de corto plazo

Según (Lopez, 2014). “Está conformado por:

- a. **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- b. **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- c. **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- d. **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- e. **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

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

2. **Financiamiento a largo plazo**

Es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por general estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido, generalmente se incluyen dentro de los contratos una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa que solicita el financiamiento, entre las que se pueden mencionar es adecuada contabilidad y presentación periódica de estados financieros auditados (Ejemplode.com, 2018).

Entre los trámites de financiamiento de largo plazo destacan los siguientes (Ejemplode.com, 2018):

a. **Hipoteca.**

Se denomina hipoteca al financiamiento (préstamo de capital), en el que la parte que contrae la deuda, utiliza una propiedad para garantizar dicho financiamiento.

En el caso de que el deudor no alcance o pueda pagar dicha hipoteca, la propiedad cambia de titular con quien realiza dicha hipoteca.

El financiamiento por hipoteca, genera intereses en favor de quien la concede, siendo este uno de los principales beneficios.

Ventajas de la hipoteca

- Para el prestamista, este negocio le causa beneficios por los intereses, y establece una certeza de ganancia en caso de incumplimiento pues existe la posibilidad de adquirir dicho inmueble o que sea vendido para recuperar su inversión.
- Quien adquiere dicha hipoteca, puede generar ganancias para su negocio y recuperar su inmueble, objeto de dicha hipoteca.

Desventajas

- A quien presta, le produce obligaciones ante un tercero.
- Inconvenientes legales por no recibir el importe del pago.

Manejo del financiamiento

Este financiamiento es realizado por lo general con intervención de instituciones bancarias, y los trámites para concluir dicho financiamiento son de orden judicial, (en caso de incumplimiento) y el deudor o acreedor no podrán utilizar el objeto de garantía hasta que sea finalizado formalmente.

b. Acciones.

Las acciones son la forma en que puede participar y financiar la persona (sea física o moral), que adquiere dichos documentos.

Es por medio de las acciones y su costo, que se acrecienta el capital y permite realizar el financiamiento que la empresa necesita, y de este modo lograr los cometidos esperados; existen varios tipos de acciones, y difieren

ampliamente del valor y de la intervención en la empresa.

Ventajas

- El capital fuerte es proporcionado por las acciones preferentes.
- Las acciones denominadas como preferentes, son las que se enfocan en la adquisición y venta de las empresas y son denominadas acciones de tipo “A”.

Desventajas

- El control de la empresa se establece por la jerarquía de las acciones, así como por su cantidad.
- El costo es muy elevado y su emisión es limitada.

Forma de uso

Las acciones denominadas “preferentes” o acciones tipo “A”, son el activo registrado como principal dentro de la empresa y son la base y sostenimiento de la misma, cuando existe la liquidación de las acciones se hace hasta un punto límite que se especifica en forma previa.

Las acciones denominadas “comunes” o acciones de tipo “B” o “C”, son acciones que dejan participación limitada a sus dueños o poseedores, y no cuentan con decisión ni voto dentro de la empresa.

En todas las acciones se encuentra una fecha de emisión y una fecha de vencimiento y toda acción es parte del capital contable, aunque se tome como prioritario el capital de las acciones “preferentes”.

Es decisión personal cual acción seleccionar para su adquisición, siendo el inversionista quien decidirá cuál de

las tres acciones adquirirá y en cual cantidad pues puede adquirir de los tres tipos de acciones.

Se pueden vender las acciones por medio de un intermediario “suscriptor”. La venta la realizará el corredor de inversiones y se guiará en derecho de la suscripción.

c. **Bonos.**

Los bonos son un documento certificado, que formaliza la promesa que hace una persona (física o moral) de pagar un capital específico en fecha previamente establecida en la que se incluirán los intereses que se decidan fijar.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

Es causado por el derecho de recibir capital prestado que se emiten estos bonos. Un bono deja a quien lo tiene en la circunstancia de accionista. Los bonos deben ser respaldados por capital tangible de quien los emite dejando una seguridad para quien los adquiere.

El beneficio de un bono es menor al de una acción, al momento de realizarse los dividendos entre accionistas.

Ventajas

Su venta es fácil y su costo reducido mejorando la liquides de la empresa.

Desventajas

Debe ser meticuloso quien invierte en estos bonos.

Uso de los bonos

Los bonos se encuentran respaldados por un fideicomiso

que evita el movimiento de su valor.

La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo.

En caso de inconveniente, el fideicomiso puede realizar las actividades legales para garantizar la cobertura del capital.

Todas las acciones dentro de los bonos son realizadas por ejecutivos propios, se realizan por medio de ejecutivos del banco emisor o encargado.

Los beneficios de los bonos son pagados al finalizar su vigencia, incluyéndose en éstos los intereses correspondientes.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará utilidad neta y superior al costo de los intereses del propio préstamo.

d. Arrendamiento financiero.

Un arrendamiento financiero no es muy distante a un arrendamiento simple, pero en este, quien arrenda la propiedad o cosa, tiene actividades dentro de la empresa.

El uso de este arrendamiento es por un periodo que se especifica en el contrato correspondiente

Haremos énfasis, en la gran flexibilidad que esto tiene para la empresa pues permite realizar los movimientos que se consideren necesarios.

El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

Ventajas

Le permite movimiento en caso de que la empresa quede en quiebra.

Desventajas

- Puede ser utilizado como medio para evadir impuestos al ser exento de gravamen.
- Arrendar implica el pago de intereses a la empresa.
- El costo es más elevado que la adquisición del artículo o concepto rentado.

Como se utiliza

Es un préstamo, que debe ser cubierto por pequeños pagos que se realizan en un plazo pactado.

Quien arrendare no tiene el derecho sobre la cosa arrendada ni su rescate de activo, solo se presentará este caso si la cosa es adquirida.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original de compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Es por ello que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo: comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones”. Estas instituciones se clasifican como (Turnero, 2016):

- **Instituciones financieras privadas:** “Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de

ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- **Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- **Entidades financieras:** Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

A. Fuentes de financiamiento formal.

(Vilchez, 2014). Sostiene que las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, tales como:

- Entidades financieras no bancarias.
- Bancos en el Perú.
- Cajas municipales de ahorro y crédito
- Cajas rurales de ahorro y crédito.
- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa:
- Cooperativas de Ahorro y Crédito

B. Fuentes de financiamiento semiformal.

Son aquellas entidades que estando registradas en la

SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están: las ONG y las instituciones públicas (Kong & Moreno, 2014).

C. Fuentes de Financiamiento informal.

La actividad financiera informal en nuestro país comprende mucho más que el egotismo, no obstante, es importante mencionar que los agiotistas son para las personas con escasos recursos, una fuente de crédito importante (Lezama, 2016).

- Agiotistas o prestamistas profesionales
- Juntas
- Comerciantes
- Ahorros.

2.2.2. Teorías de la empresa.

1. Teoría de la Empresa COASE

Según (Layan, 2013). “En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dicen que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de la oferta y la demanda, es por ello que las empresas que participan en

mercados de competencia se les conoce como empresas tomadoras de precio.

- **Competencia perfecta:** Es un mercado muy competitivo en donde las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el equilibrio de oferta y demanda en el mercado.
- **Monopolios:** En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta, pero a un precio mucho mayor.
- **Competencia monopolística:** Son como lo indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del Mercado.
- **Mercados oligopólicos:** Están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad o precio dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios”.

Asimismo, COASE señala en su teoría de la empresa que la asignación de los factores de producción para diferentes usos está regularmente determinada por el mecanismo de precios. La empresa puede llevar a cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica. Por lo tanto, el empresario-coordinador es quien dirige la producción a través de una organización jerarquizada (Layan, 2013).

2. Teoría de la Agencia empresarial

La teoría de la agencia es un método de desarrollo empresarial mediante un sistema de subcontratación de diversas tareas de

nuestra empresa para conseguir una correcta adecuación de dicho trabajo. Esta teoría de la organización empresarial ha sido estudiada en los entornos financieros para conseguir una aplicación directa, en la estructura aporta un concepto de empresa basado en la relación de agencia o contrato. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal) recurren al servicio de otra u otras (el agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad (Admin & EL Blog Salomon, 2012).

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor-consumidor y pueden clasificarse en (Kong & Moreno, 2014):

- **“Mayoristas;** aquellas que realizan ventas a gran escala o a empresas minoristas que, a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo.

Las ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional.

- **Minoristas o detallistas;** aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor. Las mismas que representan el 68,7% de las empresas de comercio a nivel nacional.
- **Comisionistas;** son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes, quienes les dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión”.

3. Teorías de las MYPE

(Lezama, 2016). “Según el Art. 2° de la Ley 28015, 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, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La Ley MYPE te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes.

La Ley Facilita el proceso de formalización.

Ahora puedes constituir tu empresa en 72 horas: inicia tus trámites de RUC en un solo lugar y así podrás obtener el permiso para emitir comprobantes de pago.

La Ley que fomenta la asociatividad

Si no produces en cantidades necesarias para atender a clientes más grandes con productos de calidad, ahora puedes asociarte y tener prioridad para el acceso a programas del Estado.

La Ley promueve las exportaciones.

Si aún no contactas con clientes de otros países, ahora puedes acceder a información actualizada sobre oportunidades de negocios y tienes la posibilidad de participar en los Programas para la Promoción de las Exportaciones.

La Ley facilita el acceso a las compras estatales.

Si no haz intentado venderle al Estado, ahora tienes la oportunidad de acceder a información sobre los planes de adquisición de las entidades estatales. Además, recuerda que las MYPE tiene una cuota del 40 % de las compras estatales”.

Ley 29051, “Ley que regula la participación y la elección de los representantes de las MYPE en las diversas entidades públicas.

Tiene como objeto de ley contar con representantes gremiales democráticamente elegidos, a fin de que tengan la suficiente

capacidad de diálogo y concertación. También se busca que generen, al interior de sus instancias, las propuestas válidas para el tratamiento de la problemática MYPE”.

Ley 30056, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial (Lezama, 2016).

“El 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial.
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV.
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura.
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación.
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos.
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.
- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial. Medidas tributarias para la competitividad empresarial”.

En el aspecto tributario:

(Lezama, 2016). “Se modifica el Decreto Legislativo N° 973 simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirá la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Igualmente, se modifica la Ley del Impuesto a la Renta en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

Además se modifica el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176° y el numeral 9 del artículo 174° del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción”.

En el aspecto laboral:

(Lezama, 2016). “Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

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

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086.

Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito”.

Otras disposiciones de carácter general:

(Lezama, 2016). “Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230.

Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos”.

Ley N° 26904, ley que declara de preferente interés la generación y difusión de estadísticas sobre pequeña y microempresa.

(Lezama, 2016). “Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo”.

Ley N° 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales

(Lezama, 2016). “Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización”.

Ley N° 27972, Ley Orgánica de Municipalidades.

(Lezama, 2016). “Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas”.

Teorías de los Sectores productivos

Los sectores económicos son la división de la actividad económica de un Estado o territorio, atendiendo al tipo de proceso productivo que tenga lugar, y englobando todos aquellos trabajos encaminados a la obtención de bienes materiales y servicios (Descuadrando.com, 2018).

Divide las economías en tres sectores de actividad: la extracción

de materias primas (primario), la manufactura (secundario), y los servicios (terciario) Colin Clark y Jean Fourastié. De acuerdo con esta teoría el principal objeto de la actividad de una economía varía desde el primario, a través del secundario hasta llegar al sector terciario. Fourastié vio el concepto como esencialmente positivo, y en la gran esperanza del Siglo XX escribe sobre el aumento de la calidad de vida, la seguridad social, el florecimiento de la educación y la cultura, una mayor cualificación, la humanización del trabajo y el evitar el desempleo. Los países con una baja renta para capital están en un estadio temprano de desarrollo; la mayor parte de sus ingresos nacionales son a base de la producción del sector primario (Lezama, 2016).

4. División según la economía clásica

(Mixtel, 2016). Establece lo siguiente:

- **“Sector primario o agropecuario.**

El sector primario agrupa las actividades que implican la extracción y obtención de materias primas procedentes del medio natural (agricultura, ganadería, minería, silvicultura y pesca). Es propio de las zonas rurales. Los procesos industriales que se limitan a empacar, preparar o purificar los recursos naturales suelen ser considerados parte del sector primario también, especialmente si dicho producto es difícil de ser transportado en condiciones normales a grandes distancias.

- **Sector secundario o industrial.**

El sector secundario incluye las actividades que suponen la transformación de las materias primas en productos elaborados, es decir, la industria y la construcción (por ejemplo, siderurgia, sector agroalimentario, etc.; la

producción de bienes de consumo en general). Se localiza principalmente en zonas urbanas.

- **Sector terciario o de servicios.**

El sector terciario, finalmente, es un conjunto mal definido que incluye todas las actividades y prestación de servicios que no pertenecen a los otros dos sectores y que podrí-an considerarse como actividades de suministro de bienes inmateriales a las personas, a las colectividades o a las empresas. Este sector agrupa los servicios mercantiles y no mercantiles, especialmente el comercio (al por mayor y al por menor), el negocio de automóviles y las reparaciones, el alquiler de viviendas, el correo y las telecomunicaciones, los seguros y finanzas, el turismo y el ocio, la sanidad, la educación, la asesorí-a, la cultura y los servicios ofrecidos por las administraciones públicas. Normalmente, en los paí-ses desarrollados más del 60% de la población activa trabaja en este sector productivo y en esos casos se habla de la tercerización de la economí-a. La división de la economí-a en distintos sectores permite estudiar su evolución a lo largo del tiempo, pero sigue siendo bastante convencional. Las fronteras entre sectores suelen ser imprecisas. Por ejemplo, es muy difí-cil determinar si las actividades de servicios presentes en el seno de las organizaciones industriales (servicios informáticos o de gestión) pertenecen realmente al sector terciario o, a la inversa, si la utilización de productos industriales en los servicios (transportes, telecomunicaciones) no modifica la definición del sector secundario. Así-, a estos tres sectores tradicionales de la economí-a (primario o agrario, secundario o industrial y terciario o de servicios) se les empieza a añadir un nuevo sector, el cuaternario.

- **Sector Cuaternario.**

Aglutina actividades empresariales y políticas con un alto grado de especialización y relacionadas con la gestión y distribución (compra, venta y alquiler) de la información, el bien económico fundamental. La sociedad se centraba antes en actividades materiales de tipo industrial y ahora se aglutina en torno a tareas que tienen que ver con el valor intangible de la información, tales como la dirección, la alta investigación, las nuevas tecnologías y la toma de decisiones. Se dice que ha surgido una nueva sociedad en el nuevo milenio, la sociedad de la información (cuyos antecedentes se encuentran en el concepto de Daniel Bell sobre la sociedad postindustrial) o la sociedad del conocimiento, que plasma la revolución de la información y tecnológica que se vive en el sistema actual, tal vez de similares proporciones a la industrial de finales del siglo XVIII.

Se consideran dentro del sector cuaternario las empresas que tradicionalmente se integran en el sector industrial, pero que están ligadas con las tecnologías de la información, como los fabricantes de ordenadores, programas de ordenador y nuevas tecnologías (como los CAD/CAM, SIG, GPS, los portales de Internet, etc.); las actividades relacionadas con las finanzas (cuestiones bancarias y bursátiles, seguros, grandes negocios mercantiles, etc.); algunos consideran también dentro del cuaternario ciertos trabajos ligados a la información, como el realizado en las editoriales, los medios de comunicación, las bibliotecas, consultorías y hasta las empresas telefónicas y el teletrabajo.

- **Sector Quintario.**

Algunos autores ya hablan de un sector quinario, relativo a

las actividades relacionadas con la cultura, la educación, el arte y el entretenimiento. Sin embargo, las actividades incluidas en este sector varían de unos autores a otros, incluyendo en ocasiones actividades relacionadas con la sanidad.”

2.2.3. Teorías de comercio.

1. Teoría Clásica de la ventaja absoluta.

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo. De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo. Adam Smith aclara su teoría por medio de un ejemplo sencillo, considerando a dos países, Estados Unidos e Inglaterra, los cuales están dotados de trabajos homogéneos y dedicados a la producción de dos bienes que son alimentos y tela. Para el caso de Estados Unidos se parte del supuesto de que se requiere de ocho unidades de trabajo para producir una unidad de alimento, y de cuatro unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca. Para el caso de Inglaterra, necesita de diez unidades de trabajo por cada unidad de alimento y dos unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca. De esta manera se hace notorio que Estados Unidos es más eficiente en la producción de alimentos, mientras que Inglaterra lo es en la producción de telas; dicho en otras palabras, Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra la tiene en la producción de

tela. De esta manera Adam Smith afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes (Chacholiades, 1980).

2. Teoría pura y monetaria.

Esta teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio, el primero ó de la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria. La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos (Torres, 1972):

“El enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? Y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?

Sin embargo ésta misma teoría no ha contestado de manera determinante a ellas, sino que a través de la evolución del comercio internacional, se ha demostrado que las variables que se pueden manejar y mover para contestarlas suelen ser muy distintas en cada país, dependiendo de su tipo de comercio. En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?

En concreto, para la teoría pura se tiene que contar con un

planteamiento teórico, después se deben investigar los hechos y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias”.

En cuanto a la teoría monetaria, esta comprende dos aspectos (Torres, 1972): “

- a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o dicho de otra manera, el enfoque que explica la circulación de la moneda así como sus efectos en: el precio de las mercancías, el saldo comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.
- b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta preservar el nivel que se desea.

Una de las principales razones que hacen necesarias ambas es que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios”.

3. Teoría del equilibrio y el comercio internacional.

Esta teoría se basa en el estudio del mercado y de los precios de las mercancías en declive, concentrando su mayor interés en la obtención de la ganancia sin importar mucho como se obtenga. Dado que los teóricos del equilibrio concebían a la economía en estado estacionario, enfocaron su atención en los precios y en las cantidades que permitieran un movimiento estable de los productos desde el lugar en donde se producían hasta los centros comerciales sin que las condiciones establecidas fueran alteradas. En este proceso el dinero solo cumple la función de facilitar la medición económica sin importar el nivel de precios (economia.unam.mx,

2016).

4. **Teoría de la localización**

“Esta teoría puede parecer un tanto ilógica si no se conocen las condiciones en cuanto a recursos naturales de cada país. La teoría de la localización arranca del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre. Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos. La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos. Al estudiar el caso de algunos países asiáticos como Japón el cual no se caracteriza precisamente por gozar de una amplia gama de recursos naturales, se concluye que esta teoría no es aplicable a las condiciones de ese país, por el contrario tenemos que no ha contado con recursos naturales propios y sin embargo se ha dado a la tarea de conseguirlos para sacar adelante su economía, llegando a ser una de las principales potencias comerciales en el mundo. Por el contrario se tiene el caso de México el cual ha contado con una vasta gama de recursos naturales, que aún en esta época no ha sido explotada ni aprovechada por empresas mexicanas para sacar adelante su propio comercio. Lo que se puede concluir de la Teoría de la localización, es que la dotación de recursos naturales con que cuente un país no es un determinante para tener una balanza comercial superavitaria o para conseguir un gran desarrollo económico a nivel internacional; más bien depende de las estrategias que empleó cada uno y de la manera en que aproveche los recursos con que cuenta”

(economia.unam.mx, 2016).

5. **Teoría de la ventaja comparativa**

Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta, en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes (Porter, 1982).

Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma (economia.unam.mx, 2016): “

- a. Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.
- b. Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio”.

6. **Teoría de las proporciones factoriales.**

Esta teoría plantea que las naciones tienen toda una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción, se llama factores de producción a elementos como la

tierra, el trabajo, recursos naturales y capital, que son los insumos básicos para la producción. De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores. En cuanto a esta teoría, se puede decir que existen opiniones que consideran que el planteamiento de la misma no es suficiente para explicar las estructuras del comercio y por otro lado se tiene que en algunos países si se ha cumplido al pie de la letra los supuestos de esta teoría. Por ejemplo, tenemos a Corea que cuenta con una abundante y barata mano de obra, lo cual les permite exportar bienes intensivos en mano de obra como lo son la confección y montajes electrónicos. También se encuentra el caso de Suecia que en el sector del acero tuvo su origen en el hecho de que los yacimientos de mineral de hierro contenían pocas impurezas de fósforo, lo que dio como resultado la obtención de un acero de superior calidad a partir de sus altos hornos. Regresando al caso de Corea es necesario recordar que este no contaba con capital después de la guerra que sufrió y sin embargo logró tener exportaciones sustanciales en una amplia gama de sectores relativamente intensivos en capital, como los del acero, construcción naval y automóviles. Y por el contrario se encuentra el caso de EE.UU., que contando con mano de obra calificada, grandes científicos y abundancia de capital llegó a ver como se venía abajo su mercado de exportación en sectores donde nadie lo imaginaría, como las máquinas herramientas, semiconductores y productos electrónicos refinados (economia.unam.mx, 2016).

7. **Teoría marxista sobre el comercio internacional.**

El hablar sobre el origen del comercio podría llegar a implicar un gran debate, sobre todo si se plantea a la teoría de Carlos Marx como principal precursor, o primer vocero sobre comercio y sobre todo si

se trata de comercio internacional, sin embargo es indudable y hasta inevitable negar que el surgimiento del comercio exterior llega a constituir uno de los temas de mayor importancia con la aparición del capitalismo. Con el nacimiento de nuevas formas de vida burguesa que ya existían revestidas bajo otras, y con la nueva manera de ver a la economía se da nombre a lo que hoy conocemos como capitalismo; el que tiene como objetivo representar a las clases sociales más altas así como su forma de vida. Al aparecer el capitalismo aparecen también nuevas preocupaciones y de alguna manera solo se piensa en la forma de crecer y progresar bajo ciertos métodos que Marx estudió. Y uno de ellos es precisamente el libre comercio. En ese tiempo en que escribió Marx el capitalismo había brotado en Inglaterra; esta nueva forma de ver a la economía apareció durante el siglo XVIII, y con el brote del capitalismo se dio un mayor desarrollo sobre todo en la maquinaria y en el transporte de vapor lo cual permitió un mayor auge a la producción industrial (economia.unam.mx, 2016).

Probablemente sea importante mencionar que al aceptar el libre cambio, de alguna manera Marx supuso que el capitalismo se desarrollaría de manera más rápida provocando un crecimiento en la clase obrera, que acabaría así con la miseria, la división de clases, la esclavitud salarial, etc., y con todo aquello que pudiera perjudicar a la población trabajadora, hasta llegar a la propia destrucción del sistema capitalista. Sin embargo es verdad que con el paso de los siglos existió un mayor desarrollo del capitalismo, pero el libre comercio a un no ha sido causa de abolición de los problemas que dañan a la clase obrera y mucho menos de la propia destrucción del sistema capitalista. Finalmente para la teoría de Marx cualquiera de las dos posturas que se toma, ya sea el libre cambio o el proteccionismo, lleva a la misma explotación del trabajador. Si se adopta el libre cambio los problemas de explotación seguirían existiendo con el riesgo de agravarse más, pero con la esperanza de

inducir a una revolución social; mientras que con la permanencia del proteccionismo se tiene lo que Engels llamaba “fabricar artificialmente fabricantes, es decir fabricar artificialmente obreros asalariados” (Greg, 1994).

8. Teorías sobre el origen del intercambio desigual

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número determinado de bienes. Así mismo estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc., habrá diferente contenido de valor en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del Intercambio desigual. Se puede decir que este intercambio desigual, ha tenido como punto característico el saqueo (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto. Los términos de intercambio (que es la relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo. Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente. Por otra parte se tienen aranceles que los países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aún más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países del tercer mundo con el primer mundo. El por qué existe un intercambio desigual ha sido una pregunta sin una única respuesta, ya que existen diferentes teorías

del porqué de las tendencias asimétricas de este comercio, mismas que se podrían considerar no justificables si se toma en cuenta que el objetivo original del comercio es satisfacer de manera igualitaria las necesidades de cada país por medio del intercambio de productos (economia.unam.mx, 2016)

2.3. Marco conceptual.

2.3.1. Definición del Financiamiento.

Según (conceptodefinicion.de, 2017), “El término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Los préstamos pueden provenir de empresas o personas naturales, o por la vía más tradicional, que es a través de créditos bancarios. En la actualidad es muy común que las personas, busquen financiarse mediante el uso de las tarjetas de crédito. Este tipo de préstamos o financiamiento permite al individuo poder abonar a fin de mes, una cuota mínima o el monto que él decida establecer para el pago de su deuda. Sin embargo, se debe tener mucho cuidado con este tipo de financiamiento ya que puede acarrear muchos problemas si no se utiliza con medida.

Hoy en día el financiamiento no solo es utilizado por personas naturales o empresas, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales proceden a adoptar esta alternativa a fin de poder materializar cualquier proyecto de carácter público, como lo es la construcción de vías, construcción de centros hospitalarios, entre otros. Cabe destacar que el financiamiento también puede ser requerido para paliar algún déficit económico que impide el pago de ciertas obligaciones contraídas”

Según (Definicion.mx, 2017), “Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

En un aspecto personal el financiamiento en un término que se usa para referirnos a un préstamo otorgado al usuario a cambio de una promesa de pago en una fecha determinada y que se indica en el contrato, la cantidad de vuelta será con un monto adicional, todo esto dependiendo de lo que ambas partes hayan pactado.

2.3.2. Definición de Micro y Pequeñas empresas.

Según (Raulmejia1983 & Monografias.com, 2002). “No hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador

para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La **OIT**, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La **CEPAL** define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

El especialista de la pequeña empresa, Fernando Villarán en su trabajo para el Seminario de "Microempresas y Medio Ambiente" realizado en Lima durante el mes de Julio de 1993, señala, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 Dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.”

Situación actual de las MYPE en el Perú

Según (Raulmeja1983 & Monografias.com, 2002). “El análisis de la producción y empleo desde la óptica del tamaño de las unidades productivas muestra diferencias importantes. Se estima que la gran empresa genera el 29% del PBI pero sólo emplea al 5% de la fuerza laboral del país. El empleo está concentrado en 75% en las Micro empresa y el autoempleo, pero sólo genera el 37% del PBI. Estas diferencias de participación reflejan, por un lado, la amplia heterogeneidad de los niveles de productividad relativa de la población. En la gran empresa se obtienen los niveles más altos de productividad e ingresos y el trabajador accede a los servicios de seguridad social y mejores condiciones de trabajo. En la Micro empresa o el auto empleo, en cambio, se encuentran los trabajadores más pobres del país, carentes de seguridad social, alta rotatividad ocupacional y jornadas amplias de trabajo.

El propósito de éste capítulo es precisamente examinar la actual capacidad de absorción de mano de obra de las Pymes, su inserción productiva grado de calificación de su mano de obra e ingresos laborales, a fin de tener conocimientos sobre su capacidad para

contribuir al crecimiento económico, generación de empleo y reducción de las desigualdades sociales.”

Características de la MYPE.

Según (SUNAT, s.f.) Las MYPES deben reunir las siguientes características recurrentes:

a. Microempresa.

- **Número de trabajadores:** De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- **Ventas anuales:** Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

b. Pequeña Empresa.

- **Número de trabajadores:** De uno (1) hasta diez (100) trabajadores inclusive.
- **Ventas anuales:** Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

La UIT para el año fiscal 2018 es S/. 4,150.00.

2.3.3. Definición del Comercio.

El término comercio proviene del concepto latino commercium y se refiere a la transacción que se lleva a cabo con el objetivo de comprar o vender un producto. También se denomina comercio al local comercial, negocio, botica o tienda, y al grupo social conformado por los comerciantes (López C. , 2017).

El comercio, en otras palabras, es una actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercancías. Quien participa de un acto de comercio puede comprar el producto para hacer un uso directo de él, para revenderlo o para transformarlo. En general, esta operación mercantil implica la entrega de una cosa para recibir, en contraprestación, otra de valor semejante. El medio de intercambio en

el comercio suele ser el dinero (Pérez & Merino, 2012).

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se efectúan a través de un comerciante o un mercader (García, 2016).

Existen distintas clases de comercio según sus características. **El comercio minorista** (también conocido como comercio al por menor) se lleva a cabo entre el vendedor y el consumidor final (la persona que adquiere el producto para utilizarlo o consumirlo). En el **comercio mayorista** (o comercio al por mayor), en cambio, el comprador no es quien consume o usa el producto adquirido. Su intención es poder concretar una venta posterior del mismo producto, a un precio más alto del pagado (Pérez & Merino, 2012).

a) **Comercio y servicios personales.**

Estas dos actividades se caracterizan por la facilidad de entrada para organizar la producción. De ahí que más del 90% de los empleados en estas actividades trabaja en la micro empresa, el auto empleo o trabajador familiar no remunerado. La gran, mediana y pequeña empresa, en cambio, emplea menos del 8% de los trabajadores de estos sectores.

En suma, actividades como el comercio y servicios personales facilitan en mayor grado la organización del empleo en pequeña escala, de ahí que la micro empresa y el auto empleo adquieran predominancia en la absorción de mano de obra en esas actividades. En la agricultura, si bien el empleo está concentrado en el minifundio y la agricultura de subsistencia, éstas no son las formas insuficientes de producción. Es factible desarrollar la pequeña,

mediana y hasta la gran propiedad. En cambio, en la minería predomina la producción en gran escala, siendo la gran, mediana y pequeña empresa la principal demandante de mano de obra. En un tercer grupo de actividades como la manufactura, servicios no personales y la construcción, existen posibilidades de organizar la producción con la gran empresa. No obstante, en la actualidad la participación de las micro empresas y el trabajo independiente en el empleo de estas actividades sigue siendo mayoritaria. Esto implica que las mayores potencialidades de desarrollo de las PYMES están en manufactura, servicios no personales, construcción y agricultura (Raulmeja1983 & Monografias.com, 2002).

III METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación.

El presente estudio fue de diseño no experimental y de corte transversal, con un nivel descriptivo y de tipo cuantitativo.

La investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. En un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido o están ocurriendo y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre sus efectos. (González, Yll, & Curiel, 2003).

Es descriptivo porque dentro del trabajo de investigación sólo se limitó en describir las principales características de las variables del ámbito de estudio



Dónde

M = Muestra que conforman todas las micro y pequeñas empresas encuestadas.

O = Observación de las variables referidas al Financiamiento y rentabilidad.

3.2. Población y Muestra.

3.2.1. Población.

La población fue de 21 micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes que comprende las tiendas comerciales del Mercado de Convento y alrededores del distrito de Pomabamba.

3.2.2. Muestra.

Para la muestra se tomó a 21 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del Mercado Convento y alrededores del distrito de Pomabamba.

3.3. Definición y operacionalización de las variables.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Escala de Medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE.	Edad	Razón: 18 – 25 16 – 60
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Estado Civil	Ordinal: Soltero Casado Conviviente Divorciado
		Grado de instrucción	Ordinal: • Primaria • Secundaria • Superior universitaria completa. • Superior universitaria incompleta.

Fuente: (Celmi, 2017).

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Escala de Medición
Perfil de las MYPE	Son algunas características de los datos de las MYPE	Número de Trabajadores	Razón: 1 – 5 6 – 10 11 – 15 Más de 15
		Objetivo de las MYPE	Nominal: • Obtener más ganancia • Dar empleo a la familia • Dar empleo a la comunidad
		Formalidad de las MYPE	Nominal: Formal Informal

Fuente: (Celmi, 2017).

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Escala de Medición
Financiamiento en las MYPE	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE	Importancia del financiamiento	Nominal: Si No
		Tipo de Financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Solicitó crédito	Nominal: Si No

		Entidad a que solicitó el crédito	Nominal: Bancarias No bancarias
		Inversión	Nominal: Capital de trabajo Activos fijos Mejoramiento y ampliación del local
		Está conforme con el crédito obtenido	Nominal: Si No

Fuente: (Celmi, 2017)

3.4. Técnicas e Instrumentos.

3.4.1. Técnicas.

Se utilizó la técnica de la encuesta, dado que la encuesta es una de las estrategias de recogida de datos más conocida y practicada a nivel mundial, es un método para obtener información de una muestra de individuos, basada en las declaraciones emitidas por una muestra representativa de una población concreta y que nos permite conocer sus opiniones, actitudes, creencias, valoraciones subjetivas, etc. (COBIT, 2004).

3.4.2. Instrumentos.

En el instrumento se utilizó el recojo de la información de campo con un cuestionario de preguntas cerradas.

3.5. Plan de Análisis.

Los datos cuantitativos fueron procesados y analizados por medios electrónicos, clasificados y sistematizados de acuerdo a las unidades de análisis correspondientes y las variables estudiadas. Se utilizó parte de la

estadística descriptiva y el programa de Microsoft Excel 2013 se aplicó las siguientes etapas.

Aplicación de instrumentos de medición, Clasificación ordenamiento y codificación de datos, tabulación, presentación: (En cuadros estadísticos y en gráficos) y Análisis e interpretación de resultados acerca de las variables en estudio.

3.6. Matriz de consistencia.

TITULO: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del mercado convento del distrito de Pomabamba, 2017.

PROBLEMA	OBJETIVO	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado Convento del distrito de Pomabamba, 2017?</p>	<p><u>Objetivo General</u> Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.</p> <p><u>Objetivo Específico.</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú. 2. Describir las principales características del financiamiento de 	<p><u>Tipo de investigación:</u> El estudio fue de tipo cuantitativo, debido a que la recolección de datos y la presentación de los resultados fueron utilizadas los procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. En la investigación de tipo cuantitativo, se utiliza el cuestionario, inventarios y análisis demográficos que producen números, los cuales pueden ser analizados estadísticamente para verificar, aprobar o rechazar las relaciones entre las variables definidas operacionalmente (Angulo, 2011).</p> <p><u>Nivel de investigación</u> El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio. La investigación descriptiva “comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o</p>

	<p>las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.</p> <p>3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017</p>	<p>proceso de los fenómenos, el enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en presente” (Tamayo, 2004).</p> <p><u>Diseño de la investigación</u></p> <p>El diseño que se usó en la presente investigación fue no experimental y de corte transversal.</p> <p><u>Población</u></p> <p>La población fue de 21 micro y pequeñas empresas del rubro abarrotes que comprende las tiendas comerciales del Mercado de Convento y alrededores del distrito de Pomabamba.</p> <p><u>Técnicas</u></p> <p>En la elaboración de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta.</p>
--	--	--

3.7. Principios éticos.

Durante el desarrollo de la presente investigación denominada Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - Rubro abarrotes del mercado Convento del distrito de Pomabamba, 2017, se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la Investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

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

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de la o de las variables de investigación. Finalmente, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados.

4.1.1. Respecto al objetivo 1: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.

AUTORES	RESULTADOS
(Celmi, 2017)	El 58% de las MYPE encuestadas dicen que si es importante el financiamiento en las MYPE y el 42% dijeron que no es importante el financiamiento.
(Pisco, 2016)	El 58% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES es ajeno y el 42% es propio. Estos datos estarían implicando que los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias.
(Pisco, 2016)	Del 100% de los microempresarios encuestados, el 53% dijeron que si solicitaron créditos de una entidad financiera y el 47% que no solicitaron crédito
(Lezama, 2016)	El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito de entidades no bancarias. Estos resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica.
(Fatama, 2016)	El 70.59% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo. Es decir

	invertieron para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes.
(Celmi, 2017)	El 53% de las MYPE encuestadas precisaron que el crédito que le otorgaron si satisficó su necesidad y el 47% dijeron que no porque no obtuvieron crédito.

4.1.2. Respecto al objetivo 2: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.

Tabla Nro. 1: Importancia del financiamiento.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la importancia del financiamiento en las MYPE; con respecto a la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

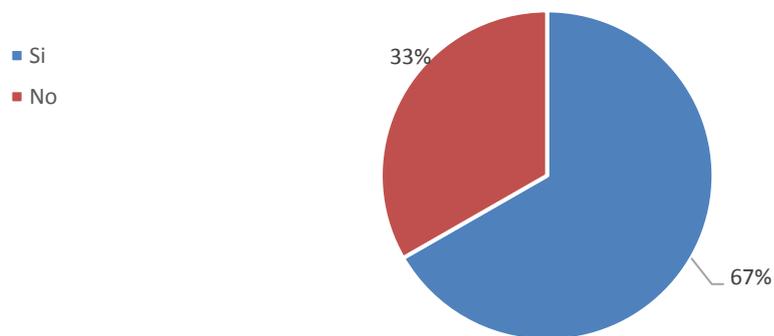
Alternativas	n	%
Si	14	66.67
No	7	33.33
Total	21	100.00

Aplicación del instrumento para medir el conocimiento de los representantes o dueños encuestados con respecto a la pregunta: ¿Cree Ud. Que es importante el financiamiento en las MYPE?, en la actual situación de la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Aplicado por: Vergara, A.; 2017.

En la Tabla Nro. 1, se observa que el 66.67% de los empresarios responde que Sí es importante el financiamiento en las MYPE y mientras el 33.33% de los encuestados contesta que No es importante el financiamiento en las MYPE.

Gráfico Nro. 1: Importancia del financiamiento.



Fuente: Tabla Nro. 1: Importancia del financiamiento.

Tabla Nro. 2: Tipo de financiamiento.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el tipo de financiamiento en las MYPE; con respecto a la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Alternativas	n	%
Propio	9	42.86
Ajeno	12	57.14
Total	21	100.00

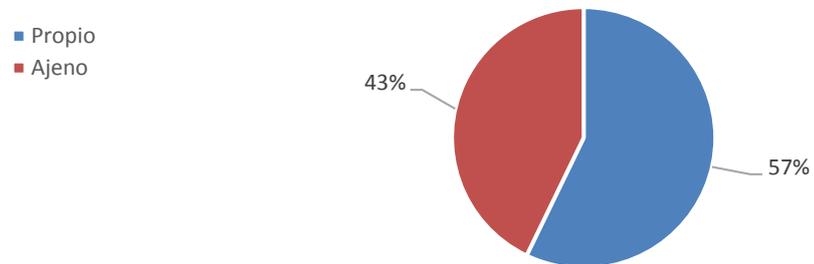
Aplicación del instrumento para medir el conocimiento de los representantes o dueños encuestados con respecto a la pregunta: ¿Cuál es el tipo de financiamiento que finanza en su actividad comercial?, en la actual situación de la descripción de las principales características del

financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Aplicado por: Vergara, A.; 2017.

En la Tabla Nro. 2, se observa que el 57.14% de los empresarios responde que el tipo de financiamiento que finanza su comercial es ajeno y mientras el 42.86% de los encuestados contesta que el tipo de financiamiento que finanza su comercial es propio.

Gráfico Nro. 2: Tipo de financiamiento.



Fuente: Tabla Nro. 2: **Tipo de financiamiento.**

Tabla Nro. 3: Solicitud de Crédito.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la solicitud de crédito de una entidad financiera; con respecto a la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Alternativas	n	%
Si	14	66.67
No	7	33.33
Total	21	100.00

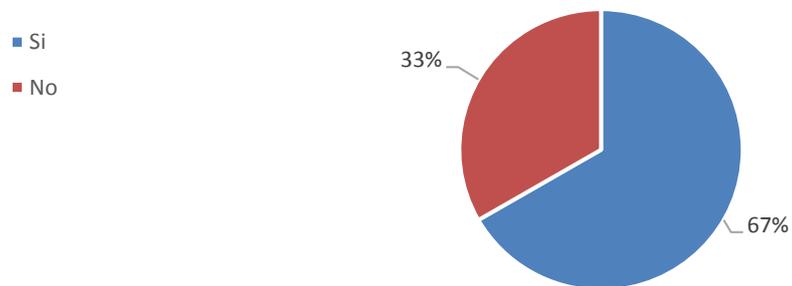
Aplicación del instrumento para medir el conocimiento de los representantes o dueños encuestados con respecto a la pregunta: ¿Usted solicitó crédito de una entidad financiera?, en la actual situación de la

descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Aplicado por: Vergara, A.; 2017.

En la Tabla Nro. 3, se observa que el 66.67% de los empresarios responde que Sí solicito crédito de una entidad financiera y mientras el 33.33% de los encuestados afirma No solicito crédito de una entidad financiera.

Gráfico Nro. 3: Solicitud de Crédito.



Fuente: Tabla Nro. 3: Solicitud de Crédito.

Tabla Nro. 4: Entidad financieras.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la solicitud de crédito a una entidad financiera; con respecto a la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

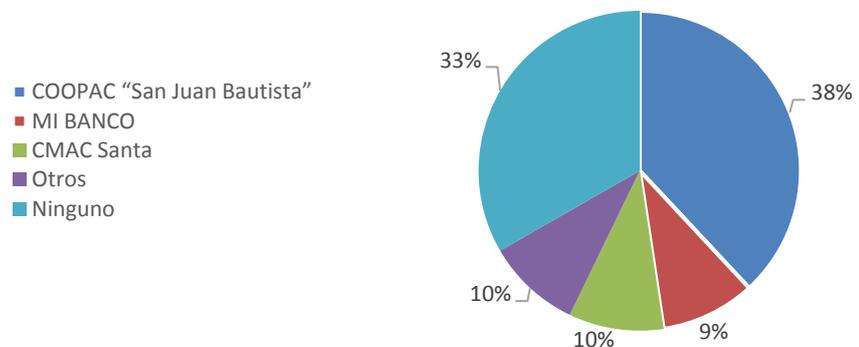
Alternativas	n	%
COOPAC “San Juan Bautista”	8	38.11
MI BANCO	2	9.52
CMAC Santa	2	9.52
Otros	2	9.52
Ninguno	7	33.33
Total	21	100.00

Aplicación del instrumento para medir el conocimiento de los representantes o dueños encuestados con respecto a la pregunta: ¿A cuál de las entidades financieras solicitó el crédito?, en la actual situación de la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Aplicado por: Vergara, A.; 2017.

En la Tabla Nro. 4, se observa que el 38.11% de los empresarios responde que solicitó crédito a la COOPAC “San Juan Bautista”, 33.33% afirma no solicitó crédito a ningunos y mientras los tres grupos del 9.52% de los encuestados responde que solicitó crédito entre Mi Banco, CMAC Santa y Otros.

Gráfico Nro. 4: Entidad financieras.



Fuente: Tabla Nro. 4: Entidad financieras.

Tabla Nro. 5: Inversión del crédito financiero.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la inversión del crédito financiero; con respecto a la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

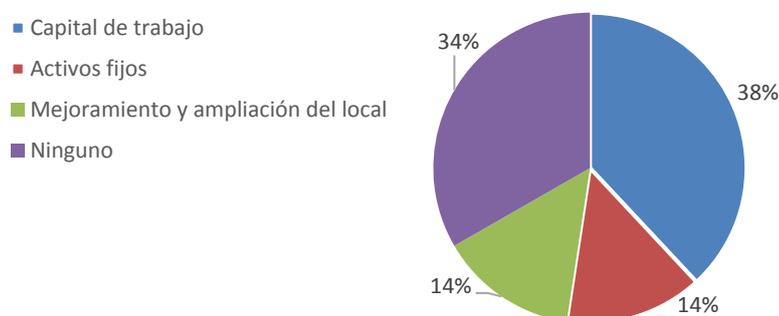
Alternativas	n	%
Capital de trabajo	8	38.09
Activos fijos	3	14.29
Mejoramiento y ampliación del local	3	14.29
Ninguno	7	33.33
Total	21	100.00

Aplicación del instrumento para medir el conocimiento de los representantes o dueños encuestados con respecto a la pregunta: ¿En qué invirtió el crédito financiero que obtuvo?, en la actual situación de la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Aplicado por: Vergara, A.; 2017.

En la Tabla Nro. 5, se observa que el 38.09% de los empresarios responde que el crédito obtenido invirtió en capital de trabajo, el 33.33% de los encuestados respondió en ninguno y mientras los tres grupos del 14.29% de los encuestados responde que invirtió entre activos fijos y mejoramiento y ampliación del local.

Gráfico Nro. 5: Inversión del crédito financiero.



Fuente: Tabla Nro. 5: Inversión del crédito financiero.

Tabla Nro. 6: Satisfacción de necesidades.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción de las necesidades por el monto de crédito obtenido; con respecto a la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

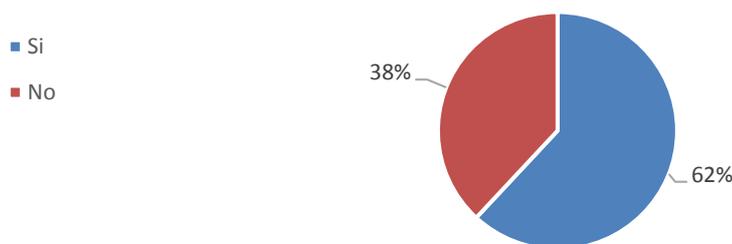
Alternativas	n	%
Si	13	61.90
No	8	38.10
Total	21	100.00

Aplicación del instrumento para medir el conocimiento de los representantes o dueños encuestados con respecto a la pregunta: ¿El monto de crédito que le otorgaron ha satisfecho sus necesidades?, en la actual situación de la descripción de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, 2017.

Aplicado por: Vergara, A.; 2017.

En la Tabla Nro. 6, se observa que el 61.90% de los empresarios responde que Sí se encuentra satisfecho por el monto del crédito obtenido y mientras el 38.10% de los encuestados responde que No está satisfecho por el monto del crédito obtenido.

Gráfico Nro. 6: Satisfacción de necesidades.



Fuente: Tabla Nro. 6: Satisfacción de necesidades.

4.1.3. Respecto al objetivo 3: Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS O. E. 1	RESULTADOS O. E. 2	RESULTADOS
IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO	(Celmi, 2017), El 58% de las MYPE encuestadas dicen que si es importante el financiamiento en las MYPE y el 42% dijeron que no es importante el financiamiento.	Abarrotes del Mercado Convento el 66.67% de los empresarios responde que Sí es importante el financiamiento en las MYPE y mientras el 33.33% de los encuestados contesta que No es importante el financiamiento en las MYPE.	COINCIDE
TIPO DE FINANCIAMIENTO	(Pisco, 2016), El 58% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES es ajeno y el 42% es propio. Estos datos estarían implicando que los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias.	Abarrotes del Mercado Convento el 57.14% de los empresarios responde que el tipo de financiamiento que finanza su comercial es ajeno y mientras el 42.86% de los encuestados contesta que el tipo de financiamiento que finanza su comercial es propio	COINCIDE

SOLICITUD CRÉDITO	DE	(Pisco, 2016), del 100% de los microempresarios encuestados, el 53% dijeron que si solicitaron créditos de una entidad financiera y el 47% que no solicitaron Crédito.	Abarrotes del Mercado Convento el 66.67% de los empresarios responde que Sí solicito crédito de una entidad financiera y mientras el 33.33% de los encuestados afirma No solicito crédito de una entidad financiera	COINCIDE
ENTIDADES FINANCIERAS		(Lezama, 2016), el 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito de entidades no bancarias. Estos resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica.	Abarrotes del Mercado Convento el 38.11% de los empresarios responde que solicitó crédito a la COOPAC “San Juan Bautista”, 33.33% afirma no solicito crédito a ningunos y mientras los tres grupos del 9.52% de los encuestados responde que solicitó crédito entre Mi Banco, CMAC Santa y Otros	COINCIDE

<p>INVERSIÓN DEL CRÉDITO</p>	<p>(Fatama, 2016), El 70.59% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo. Es decir invirtieron para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes.</p>	<p>Abarrotes del Mercado Convento el 38.09% de los empresarios responde que el crédito obtenido invirtió en capital de trabajo, el 33.33% de los encuestados respondió en ninguno y mientras los tres grupos del 14.29% de los encuestados responde que invirtió entre activos fijos y mejoramiento y ampliación del local.</p>	
<p>SATISFACCIÓN DE NECESIDADES</p>	<p>(Celmi, 2017), El 53% de las MYPE encuestadas precisaron que el crédito que le otorgaron si satisficó su necesidad y el 47% dijeron que no porque no obtuvieron crédito</p>	<p>Abarrotes del Mercado Convento el 61.90% de los empresarios responde que Sí se encuentra satisfecho por el monto del crédito obtenido y mientras el 38.10% de los encuestados responde que No está satisfecho por el monto del crédito obtenido</p>	

4.2. Análisis de resultados.

En el presente trabajo de investigación se consideró como objetivo general describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017, en efecto se ha realizado la aplicación del instrumento que permita conocer la percepción de los representantes legales del rubro abarrotes mercado de Convento, con respecto a los tres objetivos que se ha definido, inmediatamente de la interpretación de los resultados hechas en la sección anterior se realiza los siguientes análisis de resultados:

4.2.1. Respecto al objetivo 1: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.

- a) (Celmi, 2017), en su informe titulado “**Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015**”. El 58% de las MYPE encuestadas dicen que si es importante el financiamiento en las MYPE y el 42% dijeron que no es importante el financiamiento. Es porque la mayoría de las empresas han tenido financiarse para iniciar con la empresa o mantener la estabilidad de la misma.
- b) (Pisco, 2016), en su informe denominado “**Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016**”. El 58% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES es ajeno y el 42% es propio. Estos datos estarían implicando que los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias.
- c) (Pisco, 2016), en su informe denominado “**Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de**

mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016. Del 100% de los microempresarios encuestados, el 53% dijeron que si solicitaron créditos de una entidad financiera y el 47% que no solicitaron Crédito.

- d) **(Lezama, 2016), en su trabajo titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado Centenario – Cajabamba, 2015”.** El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito de entidades no bancarias. Estos resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica.
- e) **(Fatama, 2016), en su trabajo de investigación denominada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana”.** El 70.59% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo. Es decir invirtieron para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes.
- f) **(Celmi, 2017), en su informe titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015”.** El 53% de las MYPE encuestadas precisaron que el crédito que le otorgaron si satisficó su necesidad y el 47% dijeron que no porque no obtuvieron crédito.

4.2.2. Respecto al objetivo 2: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.

- a) Del 100% de los encuestados con respecto a la importancia del financiamiento en las MYPE el 66.67% de los empresarios responde que Sí es importante el financiamiento en las MYPE y mientras el 33.33% de los encuestados contesta que No es importante el financiamiento en las MYPE (ver Tabla Nro. 1). Estos resultados son similares a los encontrados por (Celmi, 2017), demostrando que mayor cantidad de porcentaje ha obtenido en la respuesta que Sí es importante el financiamiento en las MYPE.
- b) El 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas con respecto al tipo de financiamiento el 57.14% de los empresarios responde que el tipo de financiamiento que financia su comercial es ajeno y mientras el 42.86% de los encuestados contesta que el tipo de financiamiento que finanza su comercial es propio. (ver Tabla Nro. 2). Estos resultados son similares a la información expresado por (Pisco, 2016), (Celmi, 2017), (Lezama, 2016) y (Fatama, 2016), pues quienes afirman que un porcentaje mayor de los empresarios indicó que el tipo de financiamiento es ajeno.
- c) Del 100% de los empresarios encuestados el 66.67% de los empresarios responde que Sí solicito crédito de una entidad financiera y mientras el 33.33% de los encuestados afirma No solicito crédito de una entidad financiera (ver Tabla Nro. 3). Esta información es similar a los expresado por (Celmi, 2017) y (Pisco, 2016), pues un mayor porcentaje de os encuestados afirmaron que Sí solicitaron crédito de una entidad financiera. Mientras es diferente con lo expresado por (Lezama, 2016) donde la información presentada que la mayoría de los encuestado respondió que No solicitaron crédito a una entidad financiera.
- d) De todos los representantes encuestados el 38.11% de los empresarios responde que solicitó crédito a la COOPAC “San Juan

Bautista”, 33.33% afirma no solicito crédito a ningunos y mientras los tres grupos del 9.52% de los encuestados responde que solicitó crédito entre Mi Banco, CMAC Santa y Otros (ver Tabla Nro. 4). Estos datos son similares a los expresado por (Lezama, 2016), mientras con lo expresado por (Celmi, 2017) es diferente pues en los datos encontrados afirma que la mayoría no solicito crédito de ninguna entidad financiera.

- e) Del 100% de los encuestados el 38.09% de los empresarios responde que el crédito obtenido invirtió en capital de trabajo, el 33.33% de los encuestados respondió en ninguno y mientras los tres grupos del 14.29% de los encuestados responde que invirtió entre activos fijos y mejoramiento y ampliación del local (ver Tabla Nro. 5). Estos resultados son similares a lo expresado por (Lezama, 2016), (Cruz, 2015) y (Fatama, 2016) puesto que mayor porcentaje de los empresarios encuestados respondió que invirtió en capital de trabajo; mientras los resultados presentados son diferentes a lo expresado por (Celmi, 2017) porque la información presentada indica que la mayoría de los encuestados respondió en ninguno haciendo notar haciendo notar que no saco ningún crédito.
- f) Del 100% de los representantes legales encuestados el 61.90% de los empresarios responde que Sí se encuentra satisfecho por el monto del crédito obtenido y mientras el 38.10% de los encuestados responde que No está satisfecho por el monto del crédito obtenido (ver Tabla Nro. 6). Estos resultados son similares a lo expresado por (Celmi, 2017).

4.2.3. Respecto al objetivo 3: Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.

- a) (Celmi, 2017). Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector

comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015. Determino que la mayoría de las empresas mayoría de las empresas han tenido financiarse para iniciar con la empresa o mantener la estabilidad de la misma. **Lo que coincide** con los abarrotes del mercado de Convento que también afirmaron que el financiamiento es importante para las micro y pequeñas empresas.

- b) **(Pisco, 2016), en su informe denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016”.** El 58% de las MYPES encuestadas el financiamiento de su MYPES es ajeno y el 42% es propio. Estos datos estarían implicando que los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias. **Lo que coincide** con los abarrotes del mercado de Convento puesto que el financiamiento obtenido por la mayoría de las micro y pequeñas empresas fue de un tercero mas no el propio.
- c) **(Pisco, 2016), en su informe denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016.** Del 100% de los microempresarios encuestados, el 53% dijeron que si solicitaron créditos de una entidad financiera y el 47% que no solicitaron Crédito. **Lo que coincide** con los abarrotes del mercado de Convento por cuanto la mayoría de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito a una entidad financiera para cubrir los gastos de la empresa.
- d) **(Lezama, 2016), en su trabajo titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado Centenario – Cajabamba, 2015”.** El 80% de las Mype encuestadas recibieron crédito de entidades no

bancarias. Estos resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento, puesto que la mayoría de las micro y pequeñas empresas solicitaron financiamiento a una entidad no bancaria como es el caso la Cooperativa de Ahorros y créditos San Juan Bautista.

- e) **(Fatama, 2016), en su trabajo de investigación denominada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotos del distrito de Punchana”.** El 70.59% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos manifestaron que invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo. Es decir invirtieron para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento que también que la mayoría de las empresas que recibieron financiamiento invirtieron en el capital de la empresa.
- f) **(Celmi, 2017), en su informe titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotos en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015”.** El 53% de las MYPE encuestadas precisaron que el crédito que le otorgaron si satisficó su necesidad y el 47% dijeron que no porque no obtuvieron crédito. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento donde la mayoría de las micro y pequeñas empresas que están satisfechos del total financiamiento recibido.

V CONCLUSIONES

Con la finalidad de dar cumplimiento a los objetivos específicos expresados en la investigación sobre la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017, se llegó a las siguientes conclusiones:

5.1. Respecto al objetivo 1: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes del Perú.

- a) **(Celmi, 2017) en su informe titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015”.** La mayoría de las empresas han tenido financiarse para iniciar con la empresa o mantener la estabilidad de la misma.
- b) **(Pisco, 2016), en su informe denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016”.** La mayoría de las empresas que forman parte los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias.
- c) **(Pisco, 2016), en su informe denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016.** Que de manera urgente y necesaria solicitaron financiamiento a una entidad financiera para el desenvolvimiento de la empresa.
- d) **(Lezama, 2016), en su trabajo titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado Centenario – Cajabamba, 2015”.** Los resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes

encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica.

- e) **(Fatama, 2016), en su trabajo de investigación denominada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana”.** Que la mayoría de los microempresarios invirtieron en el capital de la empresa para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes.
- f) **(Celmi, 2017), en su informe titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015”.** Que la mayoría de los microempresarios han quedado satisfecho con los financiamientos obtenidos.

5.2. Respecto al objetivo 2: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes, del distrito de Pomabamba, 2017.

Que la mayoría de las empresas creen en la importancia del financiamiento; y su fuente de financiamiento es ajeno; que la mayoría de los empresarios han solicitado crédito de una entidad financiera; el financiamiento que adquirieron fue solicitado crédito de la COOPAC “San Juan Bautista”; desde luego el crédito solicitado invirtió en el capital de trabajo de la empresa; finalmente el monto del crédito otorgado ha satisfecho sus necesidades.

5.3. Respecto al objetivo 3: Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro abarrotes en el Perú y de abarrotes del mercado de Convento del distrito de Pomabamba, 2017.

- a) **(Celmi, 2017). Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes**

en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015. Determino que la mayoría de las empresas han tenido financiarse para iniciar con la empresa o mantener la estabilidad de la misma. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento que también afirmaron que el financiamiento es importante para las micro y pequeñas empresas.

- b) **(Pisco, 2016), en su informe denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotos del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016”.** Los resultados tendrían datos que estarían implicando que los microempresarios optan por obtener financiamiento de entidades crediticias. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento puesto que el financiamiento obtenido por la mayoría de las micro y pequeñas empresas fue de un tercero más no el propio.
- c) **(Pisco, 2016), en su informe denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotos del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016.** Los resultados indican que solicitaron crédito de una entidad financiera no bancaria. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento por cuanto la mayoría de las micro y pequeñas empresas han solicitado crédito a una entidad financiera para cubrir los gastos de la empresa.
- d) **(Lezama, 2016), en su trabajo titulado “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotos – barrio mercado Centenario – Cajabamba, 2015”.** Los resultados estarían implicando que, a pesar de que la mayoría de las Mypes encuestadas son formales, no están accediendo al sistema bancario, que es más barato que el sistema no bancario formal; seguramente por falta de garantías que respalden los créditos otorgados. Esta situación, les estaría ocasionando mayores costos financieros, y por lo tanto, menor rentabilidad financiera y económica. **Lo que coincide** con los abarrotos del mercado de Convento, puesto que la mayoría de las micro y pequeñas

empresas solicitaron financiamiento a una entidad no bancaria como es el caso la Cooperativa de Ahorros y créditos San Juan Bautista.

- e) **(Fatama, 2016), en su trabajo de investigación denominada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana”.** Los resultados demuestran datos que invirtieron para cubrir las necesidades prioritarias de sus clientes. **Lo que coincide** con los abarrotes del mercado de Convento que también que la mayoría de las empresas que recibieron financiamiento invirtieron en el capital de la empresa.
- f) **(Celmi, 2017), en su informe titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de Pedregal - provincia de Huaraz, 2015”.** Los resultados demuestran los datos que indican que están satisfecho con el financiamiento obtenido. **Lo que coincide** con los abarrotes del mercado de Convento donde la mayoría de las micro y pequeñas empresas que están satisfechos del total financiamiento recibido.

VI ASPECTO COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias bibliográfica.

- Admin, & EL Blog Salomon. (18 de Octubre de 2012). *¿Qué es la teoría de la agencia?* Obtenido de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-teoria-de-la-agencia>
- Alarcón, A. (2017). *La teoría sobre estructura financiera. Extraído el 25 de Enero 2018.* Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa->
- Amez, G. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del comercio-rubro-compra/venta de Huaraz, periodo 2012-2014.* Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de http://www.academia.edu/18388874/PROYECTO_TESIS_EJEMPL
O
- Angulo, E. (2011). *Política fiscal y estrategia como factor de desarrollo de la mediana empresa comercial sinaloense. Un estudio de caso.* Culiacán, Sinaloa, México: Universidad Autonoma de Sinaloa.
- Briones, V. M. (2016). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta minorista de abarrotes, del mercado pueblos unidos en la ciudad de Chimbote, año 2013. Tesis.* Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Carvalho, R. (2008). *Un sistema para la toma de decisiones de reabastecimiento en empresas de comercio minorista. Tesis.* México: Universidad Nacional Autonoma de México.
- Celmi, A. E. (2017). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en*

- economia.unam.mx. (2016). *Principales teorías sobre comercio internacional*. Recuperado el 01 de Marzo de 2018, de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>
- Ejemplode.com. (2018). *Ejemplo de Financiamiento a largo plazo*. Recuperado el 01 de 02 de 2018, de http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2356-ejemplo_de_financiamiento_a_largo_plazo.html
- Fatama, J. E. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Punchana, 2016*. Iquitos: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Fernández. (2003). *Financiamiento a corto plazo “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté inanciada”*. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de :. Obtenido de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- García, M. I. (21 de Enero de 2016). *Comercio internacional*. Obtenido de <https://prezi.com/agcyoigp8cqa/comercio-internacional/>
- Gomero, N. A. (Enero de 2000). *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES Textiles en Lima Metropolitana de 1990 al 2000*. Obtenido de <http://sisbib.unmsm.edu.pe>:
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Intro.pdf
- González, R. A., Yll, O. M., & Curiel, L. (2003). *Metodología de la Investigación Científica para las Ciencias Técnicas Matanzas Ud*. Matanzas: Universidad de Matanzas.
- Greg, R. (1994). *El libre comercio, el proteccionismo y la clase obrera. Perspectiva Mundial*.

- Hermosa, J. (2000). Pequeña Empresa en América Latina”. . En L. q. factura., *Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009)*. (pág. 305 pg.). Perú: Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000.
- Kong, J. A., & Moreno, J. M. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de san José –Lambayeque en el período 2010-2012. Tesis*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Recuperado el 01 de 02 de 2018, de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilateJose.pdf
- Layan, A. (2013). *Teoría de la empresa*. Recuperado el 01 de 02 de 2018, de <https://es.slideshare.net/layans/teoria-de-la-empresa-23496019>
- Lezama, C. E. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015. Tesis*. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- López, C. (26 de Enero de 2017). *El término comercio proviene del concepto latino commercium* . Obtenido de <https://prezi.com/xk1fyrycw1j/el-termino-comercio-proviene-del-concepto-latino-commercium/>
- López, J. (2016). *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015*. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Lopez, J. L. (2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas>

- Mixtel. (9 de Diciembre de 2016). *Lectura: Sectores Económicos*. Obtenido de <http://www.rekursosacademicos.net/sectores-economicos-2/>
- Nivin, S. E. (2016). *El financiamiento del comercio en el mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, periodo 2015*. Tesis. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Ortiz, M. A. (2015). *La administración financiera del capital de trabajo estudio de caso: empresa comercializadora de abarrotes*. México: Instituto Politecnico Nacional.
- Pérez, J., & Merino, M. (2012). *Concepto de Comercio*. Obtenido de <https://definicion.de/comercio/>
- Pisco, B. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016*. Tesis. Juajui: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Porter, M. E. (1982). *La ventaja Competitiva de las Naciones*. México: Javier Vergara.
- Raulmejia1983, & Monografias.com. (01 de Noviembre de 2002). *Definición de la micro y pequeña empresa*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>
- Rojas, Y. (2015). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>
- Rojas, Y. (2016). *Capital de Trabajo y Financiamiento*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos88/capital-trabajo-y-financiamiento/capital-trabajo-y-financiamiento.shtml>
- Sarmiento, R. (2018). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teorica y econometrica para Colombia, periodo 1997.2004*. Extraído el 29 de Enero 2018. Obtenido de

http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos///archivos/sarmi-entoysalazar2005_1.pdf.

SUNAT. (2008). *Características de la micro y pequeñas empresas*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>

Tamayo, M. (2004). *El proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa.

Torres, R. (1972). *Teoría del comercio internaciona*. México: Siglo XXI.

Turmero, I. J. (2016). *Las decisiones para el financiamiento*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos107/decisiones-financiamiento-organizacion-empresas/decisiones-financiamiento-organizacion-empresas.shtml>

Vaca, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. Tesis. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

Veleceta, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*. Tesis. Cuenca - Ecuador: Univerdad de Cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>

Vilchez, A. (2014). *Perú: Financiamiento Formal e Informal en el Sector Agrario*. Obtenido de <http://gestionamundo.blogspot.pe/2014/06/peru-financiamiento-formal-e-informal.html>

6.2. Anexos.

6.2.1. Anexo 1: Cronograma de actividades.

Etapas	Fecha de inicio	Fecha Termino	Dedicación Semanal Horas
Recolección de datos	20/12/2017	31/12/2017	14 horas
Análisis de datos	01/01/2018	30/01/2018	14 horas
Elaboración del informe Final	31/01/2018	23/03/2018	14 horas
Artículo científico y diapositivas de sustentación	24/03/2018	30/03/2018	14 horas
Pre Banca y levantamiento de observaciones	31/03/2018	06/04/2018	14 horas
Sustentación del Informe	07/04/2018	13/04/2018	

Fuente: Elaboración Propia.

6.2.2. Anexo 2: Presupuesto.

Proyecto: Tesis para optar el Título de Contador Público.

Título: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO DEL PERÚ - RUBRO ABARROTOS DEL MERCADO CONVENTO DEL DISTRITO DE POMABAMBA, 2017.

Localidad: Distrito de Pomabamba

Ejecutor: Bach. Vergara Capillo Alfredo Máximo

Descripción	Unidad	Can	Costo Unitario	Costo Total
ASESORAMIENTO Y PERSONAL				
Inscripción al curso de titulación		1	S/.150.00	S/.150.00
Asesor	Unidad	1	S/. 1500.00	S/. 1500.00
Estadístico	Unidad	1	S/. 200.00	S/. 200.00
Personal de Apoyo	Unidad	1	S/. 150.00	S/. 150.00
MÁQUINAS E IMPRESIONES				
Servicio de Impresión	Unidades	720	S/. 0.20	S/. 144.00
Servicio de Internet	Horas	64	S/.1.00	S/. 64.00
Servicio de anillado	Unidades	5	S/. 3.50	S/ 17.50
Servicio de Empastado	Unidades	3	S/. 75.00	S/. 225.00
BIENES DE CONSUMO				
Papel bond A4 80 gr	Millar	½	S/. 18.00	S/.18.00
Folder Plastificado	Unidades	3	S/. 3.00	S/. 3.00
Folder Manila con fastener	Unidades	5	S/. 1.00	S/. 5.00
Cd	Unidades	5	S/. 1.00	S/. 5.00
Corrector	Unidad	1	S/. 3.50	S/. 3.50
Plumón para pizarra acrílica	Unidades	3	S/. 3.50	S/. 10.50
Cuadernos 100 hojas	Unidad	1	S/. 1.00	S/. 1.00

Lapiceros	Unidades	5	S/. 1.00	S/. 5.00
Resaltadores	Unidades	2	S/. 2.00	S/. 2.00
SUB TOTAL (a)				S/. 2,503.50
MOVILIDAD				
TRANSPORTE	VECES		Costo Unitario	Costo Total
Viaje con Bus a Sihuas (Ida – Vuelta)	3		S/. 40.00	S/. 120.00
Hospedaje y Alimentación(desayuno, almuerzo y cena)	12		S/. 100.00	S/. 1,200.00
SUB TOTAL (b)				S/. 1,320.00
COSTO TOTAL (a + b)				S/. 3,823.50

Fuente: Elaboración Propia.

6.2.3. Anexo 3: Financiamiento

El financiamiento de lo presupuestado está a cargo del alumno participante.

6.2.4. Anexo 4: Cuestionario.

En el cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.



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

La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo es conocer la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú - rubro abarrotes del Mercado Convento del distrito de Pomabamba, se le agradecerá por anticipado la información veraz que nos proporcionara. Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta confidencialidad y sólo servirán para fines académicos y de investigación.

I. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO:

- 1. ¿Cree Ud. Que es importante el financiamiento en las MYPE?:**
 - a) Si
 - b) No
- 2. ¿Cuál es el tipo de financiamiento que finanza en su actividad comercial?:**
 - a) Propio
 - b) Ajeno
- 3. ¿Usted solicitó crédito de una entidad financiera?:**
 - a) Si
 - b) No
- 4. ¿A cuál de las entidades financieras solicitó el crédito?:**
 - a) COOPAC “San Juan Bautista”

- b) MI BANCO
- c) CMAC Santa
- d) Otros
- e) Ninguno.

5. ¿En qué invirtió el crédito financiero que obtuvo?:

- a) Capital de trabajo
- b) Activos Fijos
- c) Mejoramiento y ampliación del local
- d) Ninguno.

6. ¿El monto de crédito que le otorgaron ha satisfecho sus necesidades?:

- a) Si
- b) No