



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS FERRETERAS EN EL
PERÚ.**

**CASO: FERRETERIA KAISDOMO DEL DISTRITO DE
MORROPÓN, 2018.**

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

AUTOR

BACH. ROBERT YURANDIL PALACIOS FLORES

ASESORA

MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2018

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS FERRETERAS EN EL
PERÚ.**

**CASO: FERRETERIA KAISDOMO DEL DISTRITO DE
MORROPÓN, 2018.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Mgtr. Donald Errol Savitzky Mendoza
Secretario

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. María Fany Martínez Ordinola
Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida y la fortaleza necesaria para poder cumplir con las metas que me he trazado en la vida.

A la Mg. CPC. María Fany Martínez Ordinola, mi asesora de tesis, quien con su enseñanza y profesionalismo, ha sabido encaminarme a lograr concluir esta tesis con éxito.

Un agradecimiento especial a la ULADECH Católica por la oportunidad de crecer como persona y convertirme en un profesional al servicio de mi pueblo y de mi país.

DEDICATORIA

Este trabajo está dirigido a mi Madre que con su aliento me incentivo a salir adelante y a mis hijas Angie y Luhana por estar siempre alentándome a terminar mis estudios.

Dedico esta tesis a todos aquellos que no creyeron en mi, a aquellos que esperaban mi fracaso en cada paso que daba hacia la culminación de mis estudios, porque pensaban que era demasiado viejo para estudiar y que no lograría terminar la carrera, a todos aquellos que apostaban a que me rendiría a medio camino, a todos los que supusieron que no lo lograría, a todos ellos les dedico esta tesis.

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación fue determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú y de la ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018. La metodología de la investigación fue de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Utilizó la técnica de la encuesta, entrevista y observación directa. Para el recojo de información hizo uso de un instrumento de recolección de datos a manera de cuestionario pre estructurado con 34 preguntas dirigidas a dar respuesta a los objetivos específicos planteados, el cual fue aplicado al propietario de la empresa en estudio, para la obtención de los siguientes resultados:

Que la ferretería en estudio financia sus actividades comerciales a través de créditos en Bancos Financieros, con historial positivo, invirtiendo su capital en mercaderías para poder satisfacer el mercado local.

En el Perú, las fuentes de financiamiento presentan una gran variedad a las que puede acceder las Mype para financiar su capital de trabajo y sus actividades comerciales. Ya que según (Kong & Moreno 2014). El 28% de participación lo tiene el Banco Micro financiero, el 23% los ahorros personales, el 17% la banca comercial, el 5% las Cajas Municipales, el 6% las Cajas Rurales, el 5% las EDPYMES, 5% las Financieras y 11% el sector financiero informal.

Palabras Clave: Ferretería, financiamiento, micro y pequeña empresa.

ABSTRACT

The objective of the present investigation was to determine the main characteristics of the financing of micro and small hardware companies in Peru and the Kaisdomo hardware store in Morropón district, 2018. The methodology of the research was non-experimental, descriptive, bibliographic, documentary and case. He used the technique of the survey, interview and direct observation. For the collection of information made use of a data collection instrument as a pre-structured questionnaire with 34 questions aimed at responding to the specific objectives, which was applied to the owner of the company under study, to obtain the following results:

That the hardware store under study finances its commercial activities through loans in Financial Banks, with a positive history, investing its capital in merchandise to be able to satisfy the local market.

In Peru, the sources of financing present a great variety to which Mypes can access to finance their working capital and their commercial activities. Since according to (Kong & Moreno 2014). 28% of participation is held by the Micro Financial Bank, 23% by personal savings, 17% by commercial banks, 5% by Municipal Savings Banks, 6% by Rural Savings Banks, 5% by EDPYMES, 5% by Financial Institutions and 11% the informal financial sector.

Keywords: Hardware, financing, micro and small business.

Contenido

	Pág.
1. Título de la tesis	ii
2. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
3. Hoja de agradecimiento	iv
4. Hoja de dedicatoria	v
5. Resumen	vi
6. Abstract	vii
7. Contenido	viii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	4
2.1 Antecedentes	4
i. Internacionales	4
ii. Nacionales	6
iii. Regionales /Locales	10
2.2 Bases Teóricas	12
2.2.1 Teorías de Financiamiento	12
2.2.2 la teoría tradicional de la estructura financiera	15
2.2.3 Financiación	15
2.3 Caso en estudio: ferretería kaisdomo	20
2.3.1 Reseña histórica	20
2.3.2 Misión	20
2.3.3 Visión	20
2.3.4 Estados Financieros	21
2.4 Marco Conceptual	22
2.4.1 Definición de la Micro y pequeña Empresa	22
2.4.2. Características de las MYPE	22
III. Hipótesis	25
3.1 Hipótesis	25
IV. Metodología	26
4.1 Diseño de la investigación	26
4.2 Población y muestra	26
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	27
a) Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
4.4. Plan de análisis	27
4.5 Matriz de consistencia	28
4.6 Definiciones conceptuales y operacionales de la variable	29
4.7 Principios éticos	29
V. Resultados	30
5.1 Resultados	30
5.2 Análisis de resultados	42
VI. Conclusiones	46
VII. Recomendaciones	50
Aspectos complementarios	51
Referencias bibliográficas	
Anexos	

I. Introducción

Para lo cual se desarrollaran diferentes actividades en obtener los logros planificados En los últimos años el sector ferretero ha aumentado considerablemente tanto en compras como en ventas, el agente predominante y fundamental es el sector construcción, debido al incremento de viviendas, ha permitido que este sector crezca económicamente, lo que a su vez buscan lograr diversos financiamientos para poder realizar más compras e invertir en nuevos o más cantidad de productos.

Las diversas características que acompañan al financiamiento, permiten lograr que muchas empresas ferreteras puedan ampliar su negocio, proyectos diversificados y la comercialización de nuevos productos, lo que abarca que concurren a préstamos de Bancos, Cajas las cuales les permite generar un capital nuevo y mejoras económicas.

¿Es la parte principal el financiamiento de las empresas ferreteras?, pues de hecho que si ya que lo principal de las empresas es su financiamiento, su solvencia económica.

Para poder avanzar financiera y económicamente es necesario el financiamiento, pero muchas veces se encuentran sus características que abarcan temas legales, de garantías, plazos, intereses, etc., lo cual puede generar un estanco de avance para dichas empresas.

En esta investigación se tratara de ver como objetivo general, describir las principales características del financiamiento comercial de las empresas ferreteras del sector comercio – rubro Ferreterías del Perú y de la Ferretería “KAISDOMO” Morropón 2018.

para mi proyecto, tratando de obtener el mejor desarrollo de estas para la amplitud de entendimiento que se trata de dar en los puntos abarcados.

Por lo anteriormente expuesto la investigación se formula a través del siguiente Enunciado:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas

empresas ferreteras en el Perú y de la ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018.

Objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú y de la ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018.

Objetivos específicos siguientes:

1. Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú.
2. Determinar y describir las principales características del financiamiento de la ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018.
3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas ferreteras en el Perú y de la ferretería Kaisdomo del distrito de Morropón, 2018.

Finalmente la investigación se justifica por la importancia que tiene el financiamiento bancario en las empresas ferreteras del Distrito de Morropón, para el desarrollo comercial, pues nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento del rubro y sector de estudio. Además estos financiamientos permiten elevar el capital y asegurar una mejor rentabilidad futura para las ferreterías. Desde el punto de vista económico, se justifica para el desarrollo que se requiere en el ámbito laboral y económico, además esta investigación permitirá a los micros y pequeños empresarios tener el conocimiento en que pueden beneficiarse de la obtención del financiamiento (préstamos) y las condiciones en que se dan dichos préstamos. Desde el punto de vista académico la investigación permitirá a los

estudiantes obtener una base de datos y se constituye como un antecedente para desarrollar trabajos de investigación relacionados al financiamiento en el sector comercio ferretero, así como fuente de consulta para público en general.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

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

Pugo (2015) en su tesis *“Plan de Negocios para la ferretería Estación de Cumbe”*. A determinado que nos ayuda a sintetizar los conceptos básicos y aspectos más relevantes de un plan de negocios, también se ha determinado que el plan de negocios de una ferretería en sector Estación de Cumbe es viable, debido a que existen clientes insatisfechas al momento de adquirir los materiales para la construcción o remodelación de su vivienda porque la ferretería más cercana se encuentra a 4km de distancia, convirtiéndose la nueva ferretería como la mejor alternativa para realizar la compra ya que su ubicación es estratégica porque se encuentra en el punto de encuentro de las comunidades.

Gavilanes (2013) en su tesis *“Plan de negocios para la Ferretería Fegacon con la finalidad de posicionarla comercialmente en la Ciudad de Ambato”* nos plantea que El mercado ferretero, es sumamente competido; existen clientes que son sobre ofertados por las distintas ferreterías de la ciudad; además, el mercado ferretero no presenta unidad entre los miembros del mismo. Además concluye que Los consumidores de materiales de construcción no son sensibles al precio, una vez que un producto les funciona y se adaptan, no lo cambian a pesar que el precio del material aumente.

Tiscama (2007) en su tesis *“Proyecto de Pre factibilidad para la Ampliación de la Ferretería Pintulandia Ubicada en el Sur de la Ciudad de Quito”*. Determino que Mediante el estudio de mercado se pudo conocer que Ferretería “Pintulandia” presenta una infraestructura no muy amplia, siendo este el motivo que respalda el proyecto de ampliar el negocio en infraestructura y por ende en la variedad de productos. El Barrio de las Cinco Esquinas es uno de los más antiguos de la ciudad de Quito, razón por la cual muchos de los propietarios están adecuando sus viviendas y locales en razón que este es un sector comercial.

Giro (2011) en su tesis *“Estrategias de Financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal estado de Trujillo”* Venezuela, según lo establecido en el objetivo general se pudo analizar las estrategias de financieras a corto plazo utilizadas por las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal en el ejercicio 2009, concluyó que las empresas ferreteras acuden a obtener financiamiento, en base a la necesidad que se presente, las empresas acudieron al financiamiento del sector privado ya que en este sector se ofrecen créditos a corto, mediano y largo plazo, los montos a financiar dependen de la necesidades y de la capacidad de pago del solicitante. En este caso las microempresas y pymes, se destina financiar actividades de producción, compra de mercancías ampliación de la empresa, dichas empresas acudieron a este sector por que la respuesta ante el financiamiento fue rápida y oportuna.

Lucena (2010) en su investigación titulada *“Decisiones de financiamiento e inversión en empresas familiares del sector ferretero del municipio Maracaibo”*. Concluyó, que el indicador más usado fue el crédito comercial mientras que el menos usado por los encuestado

encuestados fue el factoraje debido a que las empresas familiares ya que no pagan de una vez tras la compra de las cuentas por cobrar. El indicador bono fue el que menos arrojó preferencia por los encuestados, sin embargo existen dos 7 indicadores que si resaltaron respecto a los demás como son las políticas de dividendos y utilidades retenidas los cuales fueron los predilectos a la hora de marcar respuestas positivas ya que este tipo de empresa suele recurrir más al financiamiento interno que al externo.

2.1.2 Nacionales

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

Antonio (2013) en su **Tesis** “*Formalización de las Mype en el sector comercio rubro ferretería*”. Nos dice, que los micros y pequeños empresarios identifican la falta de acceso al crédito como uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus empresas.

Una de las singularidades de las Mypes en la región y particularmente en el Perú, tienen como principales fuentes de financiamiento a fuentes informales (como por ejemplo, ahorros personales, los préstamos familiares, u otras fuentes informales).

Las principales restricciones en cuanto al tema del financiamiento básicamente radican en los siguientes ítems: Elevadas tasas de interés (como prima que soporta el alto riesgo de prestar a estas entidades con poco historial crediticio e información Financiera carente de profundidad, organización y en algunos casos, estándares). Falta de acceso a créditos de largo plazo (También asociado al alto riesgo).

Dificultades asociadas a la constitución de garantías (Principalmente por la poca profundidad histórica de estas empresas, la informalidad de sus operaciones y deficientes sistemas de información.

Diario el Correo (2015) economía peruana: *“Empresas suben financiamiento”*. Esta noticia nos habla sobre las diferentes empresas que han logrado subir su financiamiento, lo que permite un constante incremento económico en esta y en el país, el cómo obtiene este financiamiento es diverso ya sea por restamos bancarios o por bonos. Demostrando que pueden trabajar de esta manera y que pueden rotar su mercadería en tiempos más sensatos para lograr el retorno de su dinero.

Lozano (2014) en su tesis *“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro ferretería en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote”*. Respecto al financiamiento de las MYPES: El 100% de las Mypes encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de un entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20%- 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años.

Kong & Moreno (2014) en su Tesis *“Influencia de las fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José”* no dice que Las fuentes de financiamiento presentan una gran diversidad a las que puede acceder una MYPE. Según el análisis del Distrito se evidencia que quien tiene mayor participación en el mercado es el Banco Micro financiero MI BANCO con un 28% de participación, seguido de los ahorros personales que representan el 23% como fuente de financiamiento en una MYPE.

Por otro lado, las entidades bancarias tienen una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades micro financieras, tales como: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%) y entidades informales (11%). entidades informales (11%).

Benancio & Gonzales (2012) en su tesis *“El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de huarney, periodo 2012”* da como conclusión que el financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% Más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la Mype, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Quincho (2013) en su trabajo de investigación denominado: *“Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, en la ciudad de Chincha Ica”*. Los resultados de investigación fueron: El 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos 21 pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mype no desea hacerlo por las altas tasas de interés. El 56% de los propietarios de las Mype considera como una de las causas del fracaso

de las Mype el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, etc. y solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mype las altas tasas de interés de los préstamos. El 39% de las propietarios de las Mype considera que el incremento del desempleo en la provincia de chincha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas considera que se da por diversas razones como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las Mype y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo.

Rodríguez (2014) en su trabajo de investigación denominado: *“Caracterización del financiamiento en las Mype del sector comercio- rubro ferreterías de la I y II etapa San Luis distrito de Nuevo Chimbote, 2013”*; encontró los siguientes resultados: Referente a los representantes legales de las MYPE: En su mayoría relativa, los representantes legales de las Mype del sector comercio – rubro ferretería de la I y II Etapa San Luis del Distrito de Nuevo Chimbote, tiene una edad entre 31 a 51 años, a su vez la mayoría son varones, así mismo en su totalidad cuentan con un nivel académico de instrucción superior universitaria no culminada y la mayoría cuenta con matrimonio. Referente a las MYPE: En su mayoría relativa, las Mype del sector comercio – rubro ferretería de la I y II etapa San Luis del Distrito de Nuevo Chimbote, cuentan con una permanencia en la actividad comercial entre 2 a 5 años y de 5 a más años, también fueron creadas con el fin de generar empleo y por subsistencia y en su mayoría poseen de 1 a 5 trabajadores en cada establecimiento. Referente al Financiamiento: En su totalidad, las Mype del sector comercio – rubro ferretería de la I y II etapa San Luis del Distrito de nuevo Chimbote manifiestan que cuentan con un patrimonio para solicitar crédito, a su vez conocen los beneficios para obtener un financiamiento, así

mismo han solicitado crédito. Y en su mayoría los créditos son requeridos en empresas bancarias siendo el crédito de 5000 soles a más, a su vez fue invertido en capital de trabajo y en su totalidad ha sido beneficioso el financiamiento y ha tenido una mayoría relevante del 20% de incremento en su rentabilidad.

Aguilar (2016). en su tesis titulada, *“Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-Rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote”*, se concluye que; La mayoría (80%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, tienen la edad entre los 36 a 50 años y tienen el grado de instrucción superior no universitaria, el (86,7%) son del género masculino y son los propietarios de las micro y pequeñas empresas.

La totalidad(100%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, son formales, así mismo la mayoría (80%) manifiestan que la micro y pequeñas empresas se creó para generar ganancias, el (60%) tienen entre 4 a 7 años de permanencia en el mercado. La mayoría (86,7%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, han obtenido algún crédito financiero de terceros, el (66,7%) solicitó crédito a entidades bancarias, el (80%) solicitó el importe de 5,000 a 10,000 soles pagando una tasa de interés de 26% a 40%, el (73,3%) invirtió el crédito en mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.

2.1.3 Regionales / Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas

variables y unidades de análisis de esta investigación.

Chiroque (2013) en su tesis *“Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector comercio Rubro Ferreterías del mercado Modelo de Piura 2012”*. En su conclusión nos dice que las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancaria o en otros casos a prestamistas usureros, pero la mayoría de veces se desconoce la tasa de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar va poder ser absorbido por la operación de la empresa.

Pachas (2009) en su Tesis *“incidencia de los préstamos en las Mypes”* llegó a la conclusión que las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las pymes resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos. Resulta inviables si se quiere impulsar su crecimiento siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.

Hinojosa (2012) en su investigación titulado *“Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas”*; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, en la que seleccionó una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, se empleó un diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicándose una encuesta de 15

Preguntas sobre las variables estudiadas para la obtención de datos y el análisis de los mismos.

El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Este autor demuestra que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, así como con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas.

Así mismo, resaltó que una cantidad apreciable de prestatarios, en proporción directa al monto de los créditos obtenidos, logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías de Financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el financiamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). 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, 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. 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.

Aguirre (1992) “Define la estructura de financiación como: "la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines”.

Weston y Copeland, 1995 “Definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La estructura financiera está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas”.

Jensen y Meckling (1976) “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 interés son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las cuatro firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son santuarios 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 ofrecen 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. Los 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 Myer y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a la teoría tradicional, muy innovadora y más próxima a la realidad.

Por otro lado Damodaran 1999 y Mascareñas, 2004 “Definen que la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras "es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento".

Sin embargo, hay autores que consideran relevante darle más importancia a la estructura de los recursos que financian las operaciones al largo plazo.

Según Gitman (1996: p. 175), “El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan

los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

2.2.2. La teoría tradicional de la Estructura financiera.

La teoría tradicional sobre 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 publico 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 d imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

2.2.3. Financiación.

Definiciones de Financiamiento.

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Cabe destacarse que las maneras más comunes de lograr el financiamiento para algunos de

los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de un individuo o de una empresa, o bien vía crédito que se suele gestionar y lograr en una institución financiera.

Ahora bien, no solamente las personas particulares que quieren abrir su propio negocio, o las empresas, solicitan financiamiento para expandir o desarrollar comercios, sino también los gobiernos nacionales, provinciales o municipales de una nación suelen echar mano de esta alternativa para poder concretar obras en sus respectivas administraciones, entre las más comunes: construcción de carreteras, de centros de atención sanitaria, tendido de redes cloacales, entre otros. Aunque, debemos destacar también que el financiamiento puede solicitarse para contrarrestar una situación financiera deficitaria que no permite hacer frente a los compromisos contraídos.

La principal particularidad entonces es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno para complementar los recursos propios.

El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención tales como:

- 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 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 e conseguir dinero, este se presta sin intereses, 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 proporcionaran 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.

Por otro lado, el financiamiento se divide en corto y largo plazo.

1) Financiamiento a corto plazo: 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 periodo convenido.

d. Papeles Comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo consiste en los pagarés no garantizados de grandes 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 excelentes.

e. Financiamiento de medio de las 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 financiamientos 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 con los pagos.

2) 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 un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c. Bonos:** Es un documento 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 fecha 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 periodo 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 nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan crédito de diversos tipos, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican en.

a. Instituciones Financieras Privadas:

Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan por intermediación financiera con el público.

b. Instituciones Financieras Publicas:

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.

c. Entidades financieras: Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños productos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.3. Caso en Estudio

Empresa : FERRETERIA KAISDOMO
RUC : 10033382699
DIRECCIÓN : CALLE CAJAMARCA NRO. 353 MORROPON.
GERENTE : BERTHA ISABEL AGURTO ESCALONA
SECTOR ECO. : VENTA DE ARTICULO DE CONSTRUCCION - FERRETERIA
INICIO DE ACTIV. : 22/05/2009
ESTADO : ACTIVO
TIPO : PERSONA NATURAL CON NEGOCIO

2.3.1 Reseña Histórica

La ferretería kaisdomo inicio sus actividades de manera informal desde el año 1992 con un pequeño negocio, siendo los primeros en poner una ferretería, sin embargo, con el transcurrir de los años el negocio fue creciendo y debido a que surgieron competidores formalizados tuvo que formalizarse en el año 2009.

Este negocio es administrado por su misma propietaria, sin embargo, a pesar de las diferentes dificultades a sabido mantenerse en el negocio ya que en la actualidad competencia en el sector ferretero.

2.3.2. Misión

La ferretería Kaisdomo es una empresa que busca consolidarse en el mercado brindando una buena atención a sus clientes ya que este es un negocio familiar.

2.3.3 Visión

Ser reconocida y posesionarnos como líderes en el mercado ferretero y de construcción brindando un servicio rápido y de calidad.

FERRETERIA KAISDOMO
BALANCE GENERAL
AL 30 DE JUNIO DEL 2018

Efectivo y Equivalente de Efectivo	196,315.00	Tributos y Aportes al Sist. De Pensa salud por pagar	2,665.00
Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas	57,324.00	Cuentas por pagar Comerciales-Terceros	87,743.00
Mercaderías	396,000.00	Obligaciones Financieras a corto plazo	87,527.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	649,639.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	177,935.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmueble Maquinaria y Equipo	174,367.00	Obligaciones Financieras Largo Plazo	127,737.00
Activo Diferido	45,610.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	127,737.00
Otros Activos no Corrientes	16,265.00	TOTAL PASIVO	305,672.00
Deprec. Amortiz. y Agotamiento acumulado	-34,936.00		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	201,306.00	PATRIMONIO	
		Capital	256,429.00
		Resultados Acumulados Positivos	65,482.00
		Utilidad del Ejercicio años anteriores	223,362.00
		TOTAL PATRIMONIO	545,273.00
TOTAL ACTIVO	850,945.00	TPTAL PASIVO Y PATRIMONIO	850,945.00

2.4 Marco Conceptual

2.4.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa.

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas

2.4.2. Características de las MYPE

Se modificó el D.S. N° 007-2008-TR.

En las características de las micros, pequeñas y medianas empresas Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además, se ha creado un nuevo nivel de empresas:

2) **Microempresa:** de 1 hasta 10 trabajadores inclusive.

Hasta el monto máximo de 150 UIT

3) **Pequeña empresa:** de 1 hasta 100 trabajadores inclusive.

Hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Además las microempresas se dedican principalmente a actividades comerciales o de servicios y la mayoría de ellas se encuentra en Lima.

Cualitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen menos de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que

aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad.

También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la población empresarial. Además la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados

2.4.3. Importancia de la MYPE en la economía

Las MYPE han adquirido un papel preponderante en la economía peruana ya que aquí encontramos al 98% de las empresas del Perú. Estas aportan el 42% del PBI y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa. Esto lo comprobamos fácilmente ya que actualmente nos topamos cada cinco minutos con un negocio o una persona ofreciendo diversos servicios. Este es el sector más importante ya que además genera ingresos para la población. Ahora también se le considera como motor generador de descentralización ya que gracias a su flexibilidad puede adaptarse a todo tipo de mercado, es por eso que está presente en todas las regiones del Perú aunque la gran mayoría está aún centrada en Lima. Además la MYPE ha aportado a la elevación del índice de emprendedores en el Perú llegando a ser el país más emprendedor ya que de cada 100 peruanos, el 40% es emprendedor mientras que en otros países el índice promedio es de 9%.

2.4.4. Mercado micro Financiero

Hasta mayo de 2009, según la SBS, el mercado micro financiero en el Perú está compuesto por 39 instituciones micro financieras no bancarias (IMFNB): 13 cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), 12 cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC), 14 entidades de desarrollo

de la pequeña y micro empresa (EDPYMES); además, la banca múltiple, compuesta por 9 entidades que atienden al segmento microempresa (tabla 1).

Las CMAC y las CRAC son instituciones del sistema financiero peruano que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas. Las CMAC son las que profundizan y descentralizan el sistema financiero en las provincias donde operan y las CRAC tienen una mayor incidencia en el apoyo rural y agropecuario, así como en los créditos de consumo. El mercado micro financiero presenta competitividad a través de la banca múltiple, instituciones micro financieras no bancarias y entidades no reguladas, las que contribuyen a la bancarización.

III.- HIPOTESIS

3.1 Hipótesis

Por ser una investigación de tipo descriptivo y estudio de caso, la presente investigación no formulará hipótesis, basándose en:

Galán (2009) en su publicación *“Las hipótesis en la investigación”* donde determinó que *“No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”*.

Martínez (2006) en su publicación *“El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica.”* donde precisó que el estudio de casos es inapropiado para el contraste de hipótesis y que éste ofrece sus mejores resultados en la generación de teorías”.

IV METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

La investigación utilizó el diseño No experimental- descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

4.1.1. No experimental

Aquella investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

4.1.2. Descriptivo

La investigación descriptiva, tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables y proporcionar su descripción.

4.2 Población y muestra:

4.2.1 Población:

Por ser una investigación bibliográfica y documental no aplica población

4.2.2 Muestra

Por ser una investigación bibliográfica y documental no aplica muestra (Solo descripción del caso en estudio) **Ferretería Kiasdomo – Jr. Cajamarca - Morropón.**

4.3 Técnicas e instrumentos

4.3.1 Técnica

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta – entrevista al propietario.

4.3.2 Instrumento:

Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la observación directa y el cuestionario, el cual estuvo compuesto por preguntas redactadas de manera sencilla para que sean comprendidas con facilidad por los encuestados.

4.4 Plan de análisis

b) Para cumplir el objetivo específico 1.

- Se realizó una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes).

c) Para cumplir el objetivo específico 2.

- Se utilizó un cuestionario el mismo que fue aplicado a la empresa del caso.

d) Para conseguir el objetivo específico 3.

- Se realizó el análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

4.5 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE	METODOLOGIA
		GENERAL	ESPECÍFICOS		
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERO EN EL PERÚ.</p> <p>CASO:</p> <p>FERRETERIA KAISDOMO 2018</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento comercial de las empresas ferreteras en el Perú y de la Ferretería “KAISDOMO”. - Morropón 2018?</p>	<p>Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretero en el Perú y de la ferretería Kaisdomo 2018 Morropón.</p>	<p>1.Describir las principales características del financiamiento de las empresas ferreteras en el Perú.</p> <p>2.Describir las principales características del financiamiento de la ferretería “KAISDOMO” - 2018</p> <p>3.Realizar el análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las empresas ferreteras en el Perú y de la Ferretería “KAISDOMO”. - Morropón 2018.</p>	<p>FINANCIAMIENTO</p>	<p>Tipo : Cualitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental, bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Técnica: Encuesta entrevista</p> <p>Instrumento. Cuestionario.</p>

4.6 Definiciones conceptuales y Operacionales de las variables

Por ser una investigación bibliográfica, no aplica.

4.7 Principios Éticos

Durante el desarrollo de la investigación 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.

De 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 las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretero en el Perú.

CUADRO 1

AUTORES	RESULTADOS
Antonio (2013).	<p>Manifestò que los micros y pequeños empresarios identifican la falta de acceso al crédito como uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus empresas. Una de las singularidades de las Mypes en la región y particularmente en el Perú, tienen como principales fuentes de financiamiento a fuentes informales (como por ejemplo, ahorros personales, los préstamos familiares, u otras fuentes informales).</p> <p>Las principales restricciones en cuanto al tema del financiamiento básicamente radican en los siguientes ítems: Elevadas tasas de interés (como prima que soporta el alto riesgo de prestar a estas entidades con poco historial crediticio e información Financiera carente de profundidad, organización y en algunos casos, estándares). Falta de acceso a créditos de largo plazo (También asociado al alto riesgo).</p>
Pachas (2009)	<p>llegò a la conclusión que las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las pymes resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos. Resulta inviables si se quiere impulsar su crecimiento siendo necesario revertir la elevada carga financiera y deterioro patrimonial mediante nuevos</p>

	<p>mecanismos y sistema financiero alternativo al tradicional.</p>
Lozano (2014)	<p>Respecto al financiamiento de las MYPES: El 100% de las Mypes encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de un entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20%- 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años.</p>
Chiroque(2013)	<p>En su conclusión nos dice que las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancaria o en otros casos a prestamistas usureros, pero la mayoría de veces se desconoce la tasa de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar va poder ser absorbido por la operación de la empresa.</p>
Kong & Moreno (2014).	<p>Las fuentes de financiamiento presentan una gran diversidad a las que puede acceder una MYPE. Según el análisis del Distrito se evidencia que quien tiene mayor participación en el mercado es el Banco Microfinanciero MI BANCO con un 28% de participación, seguido de los ahorros personales que representan el 23% como fuente de financiamiento en una MYPE. Por otro lado, las entidades bancarias tienen una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades microfinancieras, tales como: Cajas Municipales (5%), Rurales (6%), EDPYMES (5%), Financieras (5%) y entidades informales (11%).</p>

<p>Quincho (2013).</p>	<p>Los resultados de investigación fueron: El 69% de las personas que fueron encuestadas si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mype no desea hacerlo por las altas tasas de interés. El 56% de los propietarios de las Mype considera como una de las causas del fracaso de las Mype el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, etc. y el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mype las altas tasas de interés de los préstamos.</p>
<p>Hinojosa, (2012).</p>	<p>El autor determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente en las MYPES, y que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a S/. 50,000 se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 50,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo</p>
<p>Rodríguez & González (2015).</p>	<p>Llegaron a las siguientes conclusiones: La microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo financiamiento de la banca no comercial de la Caja de Ahorros y Crédito del Santa, con un cobro de una tasa de interés del 3,25% mensual, que concuerda con los resultados de Lozano (2014), para quien el 100% de las Mypes encuestadas obtuvo financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, con una tasa de interés del 20% al 25% anual y con un plazo de pago del financiamiento de dos años.</p>

Kong & Moreno (2014).	A todo ello se constata que la mayor parte de emprendedores prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad, tal es el caso de Mi Banco, que en el Mercado Micro financiero es una de las empresas que mayormente simplifica las barreras crediticias (documentación),
Aguilar (2016)	<p>concluye que; La mayoría (80%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, tienen la edad entre los 36 a 50 años y tienen el grado de instrucción superior no universitaria, el (86,7%) son del género masculino y son los propietarios de las micro y pequeñas empresas.</p> <p>La mayoría (86,7%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, han obtenido algún crédito financiero de terceros, el (66,7%) solicitó crédito a entidades bancarias, el (80%) solicitó el importe de 5,000 a 10,000 soles pagando una tasa de interés de 26% a 40%, el (73,3%) invirtió el crédito en mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.</p>

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

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de la Ferretería “Kaisdomo” del Distrito de Morropón período 2018.

CUADRO 2

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?		X
2	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?	X	
3	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
	a) Mantenerse en el mercado		
	b) Expansión y desarrollo	X	
	c) Asociarse		
	d) Exportar		
4	A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?	X	
5	En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?	X	
6	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?	X	
7	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?	X	
8	¿Ha tenido usted dificultades para abastecerse de mercaderías por falta de dinero?	X	
9	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?	X	
	a) ¿De la Banca comercial?	X	
	b) ¿De Cajas Municipales?		
	c) ¿Del Sector informal?		
10	¿Utilizó Tarjeta de crédito?		X
11	¿Cuenta con Línea de crédito?	X	
12	¿Cuenta con historial crediticio positivo?	X	
13	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?	X	
14	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?	X	
15	¿Cuál fue el monto el crédito otorgado?		
	a) De 5,000 a 10,000		
	b) De 11,000 a 15,000		

	c) De 16,000 a 20,000		
	d) Mayor a 20,000	X	
16	¿Se encuentra usted enterado cuál es el costo total del préstamo a pagar?	X	
17	¿Cuál es la tasa de interés que gravó el crédito?		
	a) Entre 15% a 20%	X	
	b) Entre 21% a 30%		
	c) Más del 30%		
18	¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?		
	a) 20%	X	
	b) 25%		
	b) 30%		
	c) 50%		
19	¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?		
	a) De 6 a 12 meses		
	b) 24 meses		
	c) 36 meses	X	
	d) Más de 36 meses		
20	¿Cuáles fueron los requisitos del crédito?		
	a) Solvencia moral		
	b) Solvencia económica		
	c) Ambas	X	
21	¿Qué documentos acreditaron su solvencia económica?		
	a) Flujo de Caja		
	b) Extracto bancario		
	c) EE.FF	X	
	d) Inventarios	X	
22	¿Qué documentos acreditaron su solvencia moral?		
	a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo	X	
	b) Certificado negativo de antecedentes penales		
	c) Certificado negativo de antecedentes policiales		

	d) Certificado negativo de antecedentes judiciales		
23	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?		
24	¿Cuál fue la garantía que respaldó su crédito?		
	a) Bien mueble		
	b) Bien inmueble	X	
	c) Aval o garante		
	d) Prendas (joyas)		
25	Durante el proceso para conseguir el financiamiento encontró alguna limitación?	X	
26	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		X
27	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?	X	
28	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?	X	
29	Lo utilizará en :		
	a) Mercaderías para abastecer mercado local	X	
	b) Expansión y desarrollo		
	c) Exportación		
	d) Compra de activos para el negocio	X	
	e) Ampliación y/o modernización de local		
	f) Pago a proveedores		
30	¿Según su opinión qué factores limitan la obtención de financiamiento?		
	a) Registro en centrales de riesgo		
	b) Falta de garantías		
	c) Problemas de liquidez.		
	d) Informalidad	X	
31	¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?		
	a) Plazos de gracia para el micro empresario		
	b) Tasa de interés preferenciales	X	
	e) Agilidad en los créditos.		
32	¿Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus		

	objetivos empresariales?		
	a) Si	X	
	b) No		
33	¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?		
	a) Si	X	
	b) No		
34	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?		
	a) Si	X	
	b) No		
	TOTAL		

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú y de la Ferretería “Kaisdomo” del Distrito de Morropón período 2018.

CUADRO N° 3

ELEMENTOS DE COMPARACION	RESULTADOS O.E.1	RESULTADOS O.E.2	RESULTADOS
MEARCADO	Pachas (2009) llego a la conclusión que las tasas de interés aplicadas a los préstamos que acceden las pymes resultan excesivas y que al carecer de historia crediticia e información mínima organizada en estados financieros básicos para evaluar rasgos de riesgos. Resulta inviiables si se quiere impulsar su crecimiento	Ferretería “Kaisdomo” cuenta con historial crediticio positivo y los documentos que sustentan su solvencia económica son sus EE.FF	NO COINCIDE
PLAZO DEL CREDITO	Lozano (2014) concluye que las MYPES obtuvieron financiamiento de entidades no bancaria, teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años.	Ferretería “Kaisdomo” utiliza el endeudamiento bancario para poder mejorar su ferretería y el plazo de pago es por más de 3 años	NO COINCIDE
FINANCIAMIENTO	Chiroque(2013) En su conclusión dice que las Mypes financian su actividad productiva	Ferretería “Kaisdomo” utiliza como fuente de financiamiento la banca	NO COINCIDE

	con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancaria		
TASA DE INTERES	Chiroque (2013) En su conclusión nos dice que las Mypes en su mayoría de veces se desconoce la tasa de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar va poder ser absorbido por la operación de la empresa.	la Ferretería “Kaisdomo” si conoce la tasa de interés que le otorga el Banco	NO COINCIDE
FINANCIAMIENTO	Kong & Moreno (2014). A todo ello se constata que la mayor parte de emprendedores prefieren obtener un financiamiento de entidades que les otorguen el dinero con mayor facilidad, tal es el caso de Mi Banco, que en el Mercado Microfinanciero es una de las empresas que mayormente simplifica las barreras crediticias (documentación),	la Ferretería “Kaisdomo” utiliza el Banco continental para la obtención de sus prestamos	NO COINCIDE
MONTO DE CREDITO	Hinojosa, (2012). Determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente	la Ferretería “Kaisdomo” financio préstamo por S/. 190,000.00	COINCIDE

	y que los préstamos fluctuaron entre S/.1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes los montos de S/. 5,000 a 50,000 nuevos soles.		
PLAZO DE CREDITO	Rodríguez & Gonzáles (2015). Concluyen que las Mype en estudio cancelaron su Crédito en un plazo de pago de dos años.	la Ferretería “Kaisdomo” cancelo su crédito en 36 meses	NO COINCIDE
TASA DE INTERES	Lozano(2014). Concluyen que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad No bancaria, pagó una tasa de interés del 20% al 25% anual.	La ferretería “Kaisdomo” Pagó una tasa del 20% anual por el crédito otorgado en el Continental.	COINCIDE
FINANCIAMIENTO	Rodríguez & González (2015). Llego a la conclusion que la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo financiamiento de la banca no comercial de la Caja de Ahorros y	La ferretería “Kaisdomo” obtuvo su financiamiento de la banca comercial (Banco Continental).	NO COINCIDE

	Crédito del Santa,		
--	--------------------	--	--

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

5.2 Análisis de los Resultados

5.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú.

La investigación determinó que existe diversidad de fuentes de financiamiento a las que puede acceder una MYPE en el Perú.

a) **Según Kong & Moreno (2014)**. El 28% de participación lo tiene el Banco **Micro financiero, seguido de los ahorros personales que representan el 23%** las entidades bancarias tienen una participación de 17% y en menor proporción está la participación de entidades micro financieras como las Cajas Municipales con (5%), Cajas Rurales con (6%), las EDPYMES con (5%), las Financieras con (5%) y el sector financiero informal con (11%).

b) **Lozano (2014)**. Respecto al financiamiento de las MYPES: El 100% de las Mypes encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20%- 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años.

c) **Hinojosa, (2012)**. Determino que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a S/. 50,000 se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 50,000 se destinaron a la adquisición de activo fijo

d) **Benancio & Gonzáles (2015)**. Concluyeron que la microempresa ferretera Santa María SAC. Obtuvo financiamiento de la banca no comercial de la Caja de Ahorros y Crédito del Santa, con un cobro de una tasa de interés del 3.25% mensual.

5.2.2 Respecto al Objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de la Ferretería “Kaisdomo” de la ciudad de Morropón período 2018.

La investigación en estudio, determinó que la Ferretería “**Kaisdomo**” de la ciudad de Morropón financia su capital de trabajo a través de préstamos al Banco Continental, quienes brindan apoyo financiero al microempresario, otorgando facilidad en trámites y requisitos.

a) El crédito obtenido en el año 2018 ascendió a S/. 190,000.00 el mismo que fue destinado en 45% para la compra de un Local para almacén y el 55% restante en la adquisición de mercadería para abastecer el mercado local, el mismo que fue pactado a devolver en un plazo de 36 meses, pagando una tasa de interés activa del 20% anual que incluye interés del crédito, comisiones y otros gastos relacionados al riesgo crediticio, debido a que el sector Micro-empresarial es un sector vulnerable y con bastante riesgo.

b) La Ferretería en estudio a pesar de tener buen historial crediticio tuvo que presentar requisitos y garantía para obtener su crédito.

c) La empresa cuenta con un cronograma de pago para el financiamiento de su crédito ya que de acuerdo a sus estados financieros pudo demostrar su capacidad de cumplimiento de pago.

d) La ferretería en estudio muestra un incremento en la cuenta de activos fijos debido a

la adquisición de un local para uso de almacén, a su vez esto muestra un incremento de sus pasivos.

5.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Perú y de la Ferretería “Kaisdomo” de la ciudad de Morropón período 2018.

Chiroque (2013) En su conclusión nos dice que las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancaria o en otros casos a prestamistas usureros, pero la mayoría de veces se desconoce la tasa de interés lo que contrasta con el caso en estudio ya que su préstamo si es a través de la Banca y si conoce la tasa de interés.

Antonio A. (2013) Nos dice que Una de las singularidades de las Mypes en la región y particularmente en el Perú, tienen como principales fuentes de financiamiento a fuentes informales (como por ejemplo, ahorros personales, los préstamos familiares, u otras fuentes informales). **Lo que contrasta** con el caso en estudio que financia sus actividades a través del Banco Continental.

Hinojosa, (2012) Determinó que el comercio es el giro del negocio más frecuente y que los préstamos fluctuaron entre S/.1,000.00 y 400,000.00 nuevos soles, siendo los más frecuentes los montos de S/. 5,000.00 a 50,000.00 nuevos soles. Lo que coincide con el caso en estudio que recibió un crédito por S/. 190,000.00

Benancio & Gonzáles (2015) Concluyen que las tasas de interés por créditos en una entidad no bancaria, oscilan entre el 20% al 25% anual. Lo que coincide con la información extraída del caso en estudio, quien pago intereses con una tasa del 20% anual. Según las investigaciones de Benancio & Gonzáles (2015). Las Mype financian créditos con plazos de dos años. Lo cual contrasta con la información del caso en estudio ya que dicho préstamo fue devuelto en treinta y seis meses.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Conclusiones

6.1.1 Respecto al Objetivo específico 1

Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú.

e) **En el Perú, las fuentes de financiamiento** presentan una gran variedad a las que puede acceder las Mype para financiar su capital de trabajo y sus actividades comerciales. Ya que según (Kong & Moreno 2014). El 28% de participación lo tiene el Banco Micro financiero, el 23% los ahorros personales, el 17% la banca comercial, el 5% las Cajas Municipales, el 6% las Cajas Rurales, el 5% las EDPYMES, 5% las Financieras y 11% el sector financiero informal.

f) **Los microempresarios prefieren obtener financiamiento** donde se le otorguen el dinero con mayor facilidad y con menos requisitos. El mercado micro financiero de las Cajas Municipales, mayormente simplifica las barreras crediticias para el acceso a las Mype, asegurando la devolución de los créditos a través de amortizaciones cortas, a largos plazos sin embargo las tasas de interés son elevadas, que incluyen la tasa de riesgo, por considerar al sector micro empresarial como un sector frágil y tiende a desaparecer en corto plazo, lo que significa riesgo.

g) **Para Hinojosa (2012)**, determino que la mayor cantidad de préstamos fluctuaron de 1,000 hasta 400,000 y que la mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo.

e) **Lozano (2014)**, concluyo que el 100% de las Mypes encuestadas obtuvo financiamiento proveniente de una entidad No bancaria, con tasas de interés de 20% al 25% anual y con plazos de pago de hasta dos años.

f) **Chiroque (2013)** concluyo que las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidad no bancaria o en otros casos a prestamistas usureros y que muchas veces se desconoce la tasa de interés.

6.1.2 Respecto al Objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de la Ferretería

“Kaisdomo” de la ciudad de Morropón período 2018.

a) Ferretería Kaisdomo es un negocio familiar, se encuentra empresarialmente formalizado como persona natural con negocio, no se encuentra asociado a ningún gremio comercial, su principal desafío fue expandir y desarrollar su negocio. En el año 2018 verificando las dificultades para abastecerse de mercaderías y la necesidad de solicitar financiamiento para su empresa, solicita financiamiento a través de una Línea de crédito en el Banco Continental por S/. 190,000.00.

b) Previa planificación de pago antes de adquirir el crédito, y enterado de los beneficios que ofrece el sistema financiero bancario a las empresas formalizadas, decide aceptar las condiciones crediticias, pactadas en la devolución de 36 cuotas mensuales, pagando una tasa de interés activa del 20% tasa efectiva anual, (TEA) que incluye interés del crédito, comisiones y otros gastos relacionados al crédito otorgado.

c) El desembolso fue garantizado con un inmueble de propiedad de la dueña del negocio, (garantía hipotecaria), los requisitos solicitados y presentados fueron: Estados financieros

2016; reporte de inventarios, certificado negativo de registro en centrales de riesgo, que demuestra que no mantiene deudas pendientes impagas.

d) La empresa planificó el destino del financiamiento, utilizándolo en el 45% en la compra de un Local para almacén y el 55% restante en la adquisición de mercadería para abastecer el mercado local, y poder incrementar el volumen de sus ventas y obtener márgenes de rentabilidad que le permitan cumplir sus objetivos de expansión y desarrollo empresarial.

e) Ferretería Kaisdomo considera que el financiamiento es una herramienta importante para el mundo comercial y que coadyuva al cumplimiento de los objetivos empresariales.

6.1.3 Respecto al Objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Perú y de la Ferretería “Kaisdomo” de la ciudad de Morropón período 2018.

6.2 Se concluye realizando comparaciones entre el caso de la Ferretería “Kaisdomo” y los antecedentes en el Perú, sobre financiamiento de Mypes, los cuales mostraron coincidencias y no coincidencias como: Benancio & Gonzáles (2015). Quienes concluyeron que la microempresa obtuvo financiamiento de la Caja de Ahorros y Crédito del Santa, que no concuerda con los resultados de la Ferretería Kaisdomo que obtuvo financiamiento a través del Banco.

6.3 **Lozano (2014)**, para quien el 100% de las Mypes encuestadas obtuvo

financiamiento proveniente de una entidad no bancaria, con una tasa de interés del 20% al 25% anual y con un plazo de pago de dos años. La tasa de interés coincide con el 20% anual que pago la Ferretería Kaisdomo de Morropón.

6.4 Chiroque (2013) en su conclusión nos dice que las Mypes financian sus créditos recurriendo a entidades no bancarias y que muchas veces no conocen la tasa de interés que pagan lo que contrasta con la Ferretería “Kaisdomo” que financia sus créditos a través de la Banca y si conoce la tasa de interés.

6.5 Domínguez (2005). Concluye que el financiamiento se destina a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines lo que coincide con la Mype en estudio que utiliza su crédito en bienes de capital para mejorar su negocio

6.6 En relación a los créditos, Hinojosa (2012), concluyó que el impacto de los créditos otorgados por las Cajas Municipales es en gran medida, favorables para el desarrollo socio-económico de las Mype y que la mayor cantidad de créditos entre S/. 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de S/. 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. Lo que coincide con el caso de la Ferretería Kaisdomo, quien destinó su crédito obtenido para capital de trabajo y adquisición de activos fijos.

6.7 En relación a los plazos Benancio & Gonzáles (2015). Concluyen que las Mype en estudio cancelaron su Crédito en un plazo de pago de dos años, lo que difiere con la ferretería Kaisdomo que sus créditos son hasta 36 meses.

VII. RECOMENDACIONES

- a. Se recomienda que la Mype en estudio debe mejorar sus estrategias de mercado para expandir su negocio.
- b. La ferretería en estudio debe buscar financiamiento con intereses más bajos y mejores facilidades de pago, pero sin arriesgar las expectativas de ganancia.
- c. La ferretería Kaisdomo debe Mejorar las decisiones de inversión, aplicando de forma eficiente los fondos buscando siempre que los beneficios sean mayores que los costos.
- d. Se recomienda que al momento de adquirir financiamiento externo, específicamente préstamos con instituciones financieras se invierta más en la adquisición de mercadería

VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

Aguilar, M. (2016). “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote” Chimbote – Perú.:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4

Aguirre, A. (1992). Fundamentos de Economía y Administración de Empresas.

Ediciones Pirámide, S.A

<http://monografias.umcc.cu/monos/2006/INDECO/El%20financiamiento%20Empresarial.pdf>

Almaguer, R. A. (2012). Diccionario de Contabilidad y Auditoría.(segunda edición).

La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Santos J. Las MYPEs en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001). [2008 Jul. 30]. Disponible desde:

<http://www.congreso.gob.pe/congresista/2001/sjaimes/documentos/audiencias/conasan/PEQUENAEMPRESA-2.pdf>

Antonio, A. (2013). en su Tesis “Formalización de las Mype en el sector comercio rubro ferreterías”. UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO.

Bautista, J. (2009). Comportamiento del consumidor de una Ferretería Tradicional

<http://www.monografias.com/trabajos-pdf4>

Benancio, D. & Gonzales, Y. (2012). “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería santa maría SAC del distrito de huarmey, periodo 2012”- In Crescendo. Institucional. 2015; 6(1): 33-49

<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/817>

Chiroque, J. (2013). En su tesis Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector comercio Rubro Ferreterías del mercado Modelo de Piura 2012. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

<http://www.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>

Diario el Correo. (2015). Economía peruana: Empresas suben financiamiento. Diario el Correo

<http://diariocorreo.pe/economia/empresas-suben-financiamiento-569097/>

Gavilanes, J. (2013). En su tesis “Plan de negocios para la Ferretería Fegacon con la finalidad de posicionarla comercialmente en la Ciudad de Ambato” Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

<repositorio.pucesa.edu.ec/jspui/bitstream/.../80173.pdf>

Gilberto, J. (2009). Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas (2009). [2008 Jul. 30]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacionpymes2.shtml>

Giro, S. (2011). Estrategias de financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del Municipio San Rafael de Carvajal del Estado Trujillo. http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4

Hinojosa, C. (2012). Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas. Perú. http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Kong, J. & Moreno, J. (2014). En su Tesis “Influencia de las fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José – Lambayeque Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. tesis.usat.edu.pe/.../338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Lozano, M. (2011). En su tesis “Caracterización del Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad de las MYPES. Ferretería Mercado Ferrocarril – Chimbote” Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – Sede Chimbote. **Revista IN CRESCENDO - Ciencias Contables y Administrativas - Vol. 01, N 02, 2014** revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo.../446

Lucena, N. (2010). Tesis “Decisiones de financiamiento e inversión en empresas familiares del sector ferretero del municipio de Maracaibo, Venezuela” http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMENEZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4

Mendoza, M. & Vilela, Y. (2014). tesis Impacto de un modelo de Sistema CRM en la Fidelización de los clientes de la Distribuidora Ferretera Ronny L. S.A.C.- Universidad Privada Antenor Orrego- Trujillo. http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/706/1/MENDOZA_MARYLYN_MODELO_CRM_FIDELIZACION_CLIENTE.pdf

Pachas, P. (2009). En su tesis Incidencia de los préstamos en las Mypes www.slideshare.net/.../tesis-27927309

Palacios, D. (2015). Diseño de un Sistema Logístico Para una Pequeña Empresa Comercializadora de Ferretería. [tesis.pucp.edu.pe > ... > Ingeniería Industrial](http://tesis.pucp.edu.pe/.../Ingeniería Industrial)

Pugo, R. (2015). Plan de Negocios para la ferretería Estación de Cumbe. Universidad Politécnica Salesiana – Ecuador.

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8799/1/UPS-CT005012.pdf>

Quincho, P. (2013). Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Chincha - Ica . Ica: Recuperado

[:https://www.scribd.com/doc/136591113/La-Influencia-de-La-Forma-de-Acceso-Al-Financiamiento-de-Las-MYPEs.](https://www.scribd.com/doc/136591113/La-Influencia-de-La-Forma-de-Acceso-Al-Financiamiento-de-Las-MYPEs)

Rodríguez, (2014). Caracterización del financiamiento en las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías de la I y II etapa San Luis distrito de Nuevo Chimbote, 2013. Nuevo Chimbote:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO_MYPE_BALOIS_L%C3%93PEZ_NATTSUMY_NIEVES.pdf?sequence=1

Sharpe, W. (1963). El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el Modelo de Mercado de Sharpe

ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM

Tiscama, S. (2006-2007). Proyecto de Pre factibilidad para la Ampliación de la Ferretería Pintulandia Ubicada en el Sur de la Ciudad de Quito”. *Universidad Tecnológica Equinoccial*

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9129/1/29631_1.pdf

Vásquez, F. (2007). ”Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, CHIMBOTE- Perú.

Weston, J. Copeland, T. (1995). Manual de Administración Financiera. Colombia: Editorial Mc.Graw-Hill. **Andina (2012).** Edición digital del 14 marzo “*Las Microempresas pueden obtener rentabilidad de hasta 400% en Perú*”. Disponible en: <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-microempresas-pueden-obtener-rentabilidad-hasta-400-peru-410722.aspx>

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

La información que usted proporcionara será utilizado solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi informe de tesis titulado:

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO FERRETERO EN EL PERÚ - CASO: FERRETERIA “KAISDOMO” DEL DISTRITO DE MORROPÓN, 2018.

Encuestador(a): Robert Yurandil Palacios Flores

Fecha: Julio del 2018

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?		
2	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?		
3	¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?		
	a) Mantenerse en el mercado		
	b) Expansión y desarrollo		
	c) Asociarse		
	d) Exportar		
4	A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?		
5	En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito?		
6	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?		

7	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?		
8	¿Ha tenido usted dificultades para abastecerse de mercaderías por falta de dinero?		
9	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		
	a) ¿De la Banca comercial?		
	b) ¿De Cajas Municipales?		
	c) ¿Del Sector informal?		
10	¿Utilizó Tarjeta de crédito?		
11	¿Cuenta con Línea de crédito?		
12	¿Cuenta con historial crediticio positivo?		
13	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?		
14	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?		
15	¿Cuál fue el monto el crédito otorgado?		
	a) De 5,000 a 10,000		
	b) De 11,000 a 15,000		
	c) De 16,000 a 20,000		
	d) Mayor a 20,000		
16	¿Se encuentra usted enterado cuál es el costo total del préstamo a pagar?		
17	¿Cuál es la tasa de interés que gravó el crédito?		
	a) Entre 15% a 20%		
	b) Entre 21% a 30%		
	c) Más del 30%		
18	¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?		
	a) 20%		
	b) 25%		
	b) 30%		
	c) 50%		
19	¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?		
	a) De 6 a 12 meses		
	b) 24 meses		
	c) 36 meses		
	d) Más de 36 meses		
20	¿Cuáles fueron los requisitos del crédito?		

	a) Solvencia moral		
	b) Solvencia económica		
	c) Ambas		
21	¿Qué documentos acreditaron su solvencia económica?		
	a) Flujo de Caja		
	b) Extracto bancario		
	c) EE.FF		
	d) Inventarios		
22	¿Qué documentos acreditaron su solvencia moral?		
	a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo		
	b) Certificado negativo de antecedentes penales		
	c) Certificado negativo de antecedentes policiales		
	d) Certificado negativo de antecedentes judiciales		
23	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?		
24	¿Cuál fue la garantía que respaldó su crédito?		
	a) Bien mueble		
	b) Bien inmueble		
	c) Aval o garante		
	d) Prendas (joyas)		
25	Durante el proceso para conseguir el financiamiento encontró alguna limitación?		
26	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		
27	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?		
28	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?		
29	Lo utilizará en :		
	a) Mercaderías para abastecer mercado local		
	b) Expansión y desarrollo		
	c) Exportación		
	d) Compra de activos para el negocio		
	e)Ampliación y/o modernización de local		

	f) Pago a proveedores		
30	¿Según su opinión qué factores limitan la obtención de financiamiento?		
	a) Registro en centrales de riesgo		
	b) Falta de garantías		
	c) Problemas de liquidez.		
	d) Informalidad		
31	¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?		
	a) Plazos de gracia para el micro empresario		
	b) Tasa de interés preferenciales		
	e) Agilidad en los créditos.		
32	¿Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?		
	a) Si		
	b) No		
33	¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?		
	a) Si		
	b) No		
34	¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?		
	a) Si		
	b) No		
	TOTAL		

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

ANEXO 2

CRONOGRAMA GANTT

I.- ACTIVIDADES

	Meses 2018			
	JUN	JUL	AGO	
Elaboración de Informe	X			
Recolección de datos	X			
Trabajo de campo	X			
Revisión y corrección		X		
Presentación del Informe			X	

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	28.00
Modem de Internet	01	Unidad	120.00
TOTAL S/.			148.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	120	Horas	1.00	120.00
Movilidad	14	Pasajes	7.00	98.00
Impresiones	260	Unidad	0.25	65.00
Empastado	1	Unidad	30.00	30.00
TOTAL S/.				313.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	148.00
Servicios	313.00
TOTAL S/.	451.00

IV. FINANCIAMIENTO

Informe totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.