



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU:
CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.-
NUEVO CHIMBOTE, 2017

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

BACH. LINT TEEVIN IVAN PAUL

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE - PERU

2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU:
CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.-
NUEVO CHIMBOTE, 2017

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

BACH. LINT TEEVIN IVAN PAUL

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE - PERU

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

.....
DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

.....
MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
MIEMBRO

.....
DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A mis padres, hermanos, familiares y a mi hijo, por ser parte importante de una familia unida y gracias a su amor, fortaleza, comprensión y apoyo incondicional en todo momento de mi vida y por ser una de las motivaciones más primordiales para superarme cada día más, formándome con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ayuda a crecer como persona y así poder cumplir todas mis metas trazadas para un futuro mejor en mi sociedad.

A Dios, por llevarme a su lado a lo largo de esta vida con salud, la fuerza y siempre llenándome de bendiciones, alegría y gozo.

*De forma muy especial quiero agradecer la colaboración del profesor **Mgtr. CPCC Víctor Alejandro Sichez Muñoz**, por haberme apoyado incondicionalmente, ya que sin su ayuda y orientaciones y consejos no hubiese sido posible concluir con mi carrera profesional de Contador Público.*

También a los profesores de la Universidad que con su labor de enseñar nos transmitieron sus conocimientos a lo largo de nuestra enseñanza universitaria.

Hago extensivo mi agradecimiento a familiares y amigos, que se sumaron sus esfuerzos incondicionales y desinteresados en todo momento de mi carrera.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por haberme dado la inteligencia y por haberme permitido alcanzar mis propósitos y metas en la vida.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mi hijo que cada día me esfuerzo para lograr más objetivos con el amor y las fuerzas que me da cada día en superarme en lo profesional.

Y a todos a aquellos quienes de alguna manera aportaron a esta nueva tarea emprendida y han estado a mi lado como siempre, impulsándome en todo momento a salir adelante y en especial a concretar esta obra.

Ivan P. Lint Teevin

RESUMÉN

EL presente trabajo de Mi investigación tuvo como objetivo general, describir y determinar las características del financiamiento en las empresas comerciales de ferretería del Perú y de la empresa INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.- NUEVO CHIMBOTE, 2017.

Para dar cumplimiento a este objetivo se realizó una investigación de método descriptivo, con un diseño no experimental. La población conformada por las empresas comerciales de ferretería en Nuevo Chimbote y Chimbote, de la cual se eligió como muestra a la empresa INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.

A cual se le aplico como instrumentos de recolección de datos el cuestionario, y de una observación directa y la entrevista; aplicada al dueño de la empresa, al contador y su personal que trabaja afuera y de los almacenes, encontrando los siguientes resultados: El control de inventarios es de suma importancia para todas las empresas en general, ya que permite prevenir y detectar malos manejos, fraudes y robos en las diferentes áreas de las empresas, así como el uso eficiente de su software de venta y de almacén no fue tan eficaz en los insumos y recursos productivos, y así minimizar los riesgos; lo que a su vez permite una mejora en la rentabilidad y competitividad de las mismas.

Por lo tanto, implementar un adecuado control y un buen financiamiento en sus ventas y sistemas de almacenes para una mejoría y así previa verificación de la orden de pedido, orden de compra, guía de remisión y factura.

En algunas empresas de ferreterías no aplica medidas adecuadas, y de manera inadecuada perjudica su gestión empresarial, a proveedores y clientes.

Se pretende que, con los resultados obtenidos, y producto de las decisiones tomadas por los propietarios/administradores al final del período, sean más efectivos y se reflejen en el logro de los objetivos organizacionales, permitiendo no sólo un mayor margen de utilidades, sino también un mejor nivel competitivo. Además, este estudio permitirá el crecimiento de la empresa, pues tendrán un mejor manejo y control de sus ventas en general y el mejoramiento en la atención y servicio al cliente, con ello serán fuentes confiables de su distribución y de consumo por el público en general.

Palabra Clave: Financiamiento, micro y pequeña empresa, sector comercio

ABSTRACT

The present work of My research had like general objective, to describe and to determine the characteristics of the financing in the commercial hardware companies of Peru and of the company INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.- NUEVO CHIMBOTE, 2017.

In order to comply with this objective, a descriptive method research was carried out, with a non-experimental design. The population formed by the commercial hardware companies in Nuevo Chimbote and Chimbote, of which the company INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L was chosen as a sample.

To which I applied as a data collection instrument the questionnaire, and a direct observation and interview; applied to the owner of the company, the accountant and his staff working outside and warehouses, finding the following results: Inventory control is of utmost importance for all companies in general, as it allows to prevent and detect mismanagement, fraud and robberies in the different areas of the companies, as well as the efficient use of their sales and warehouse software was not as effective in the inputs and productive resources, and thus minimize the risks; which in turn allows an improvement in the profitability and competitiveness of the same.

Therefore, implement adequate control and good financing in their sales and warehouse systems for an improvement and so after verification of the purchase order, purchase order, referral guide and invoice.

In some hardware stores does not apply appropriate measures, and inadequately harms their business management, suppliers and customers.

It is intended that, with the results obtained, and product of the decisions made by the owners / managers at the end of the period, they will be more effective and reflected in the achievement of the organizational objectives, allowing not only a greater margin of profits, but also a better competitive level. In addition, this study will allow the growth of the company, as they will have a better management and control of their sales in general and the improvement in the attention and customer service, with this they will be reliable sources of their distribution and consumption by the general public.

Keyword: Financing, micro and small business, trade sector

CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
I. INTRODUCCIÓN	12
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1 Internacionales	16
2.1.2 Nacionales	21
2.1.3 Regionales	27
2.1.4 Locales	31
2.2 Bases teóricas.....	33
2.2.1 Conceptualización de financiamiento.....	33
2.2.2 Teoría del financiamiento.....	33
2.2.3 Financiamiento.....	35
2.2.4 Evolución de la Teoría Sobre la Estructura Financiera Óptima en las Empresas	36
2.3 Marco conceptual	38
2.3.1 Definiciones de Micro y Pequeña Empresa.....	38

2.3.2 Aspectos Característicos de la Pequeña Empresa.....	38
2.3.3 Definiciones de financiamiento.....	39
2.3.4 Tipos de Financiamiento.....	39
2.3.4.1 Corto Plazo.....	39
2.3.4.2 Mediano y Largo Plazo.....	40
III. METODOLOGÍA	41
3.1 El tipo de investigación.....	41
3.2 Nivel de la investigación.....	41
3.3 Diseño de la investigación.	41
3.4 Definición y Operacionalización de variables.....	42
3.5 Población y muestra.....	42
3.5.1 Población.....	42
3.5.2 Muestra.....	42
3.6 Técnicas e instrumentos.....	42
3.6.1 Técnicas.....	42
3.6.2 Instrumentos.....	42
3.7 Plan de Análisis.....	42
3.8 Matriz de Consistencia.....	43
3.9 Principios Éticos.....	43
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	43
4.1 Resultados.....	43
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	43
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	48
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	49
4.2 Análisis de resultados	50

4.2.1	Respecto al objetivo específico 1	51
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	51
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3.....	52
V.	CONCLUSIONES	53
5.1	Respecto al objetivo específico 1	53
5.2	Respecto al objetivo específico 2	54
5.3	Respecto al objetivo específico 3	54
5.4	RECOMENDACIONES.....	54
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	56
6.1	Referencias bibliográficas	56
6.2	Anexos	59
6.2.1	Anexo 01Modelo de Fichas Bibliográficas.....	59
6.2.1	Anexo 02 Matriz de Consistencia.....	60
6.2.2	Anexo 03 Cuestionario.....	61
6.2.3	Anexo 04 Tabla de Resultados.....	66
Tabla N.º 01.....	66	
Tabla N.º 02.....	67	
Tabla N.º 03.....	68	
Tabla N.º 04.....	69	
Tabla N.º 05.....	70	
Tabla N.º 06.....	71	
Tabla N.º 07.....	72	
Tabla N.º 08.....	73	
Tabla N.º 09.....	74	
Tabla N.º 10.....	75	
Tabla N.º 11.....	76	
Tabla N.º 12.....	77	
Tabla N.º 13.....	78	
Tabla N.º 14.....	79	
Tabla N.º 15.....	80	
Tabla N.º 16.....	81	

Tabla N° 17.....	82
Tabla N° 18.....	83
Tabla N° 19.....	84
Tabla N° 20.....	85
Tabla N° 21.....	86
Tabla N° 22.....	87
Tabla N° 23.....	88
Tabla N° 24.....	89
Tabla N° 25.....	90
Tabla N° 26.....	91
Tabla N° 27.....	92
Tabla N° 28.....	93

I. INTRODUCCIÓN

Nuestra economía en la ciudad de Chimbote y Nvo. Chimbote ha implicado el desarrollo en la manufactura de la edificación y de hogares de ello su transacción en la diligencia que posee que ver con la acción de los vendedores que se consagran a proveer los bastos para el progreso de la diligencia de edificación y casas como son las tiendas.

En mi actual tesis se encuadra en establecer los financiamientos de dicha ferretería y lo administrativo y su bombazo en sus consecuencias de encargo, como una miseria de inspección que consienta a los apoderados proteger sus diligentes y alteraciones y afirmar humanos consecuencias en el encargo industrial.

Por hoy, la tecnología avanza, la automatización (del uso de software) es la pilastra raquídeo de cualquiera sociedad, mediante un programa de computador contadero o funcionario, se manipula regularmente y en cosecha real la despacho, adquieres, caja, desembolsos y la cuenta, lo que consiente ejecutar los inspecciones y se esparzan las consecuencias a cosecha existente y a mínimos coste, con un minúsculo de alteración como la ejecución de inspecciones debe colocar a proteger los diligentes y por ello se ve irradiado en sus consecuencias.

La incierta en las micro y pequeñas vendedores en la localidad de Chimbote y Nvo. Chimbote es el usanza de un procedimientos conveniente, tan dispositivo de llevar así su inspección de ventas y de financiar más adelante para implementar su negocio, íntegro al desinterés e incorrección de adeudo de la dirección o terrateniente, al enfrentar las mermas causadas por faltas o estafas asentadas en pesquisas no confidenciales, por no referir con inspecciones minúsculos que arrimar el hombro a arrebatar la inspección de sus relaciones de los efectos que mercantilizan. Un método de inspección intrínseco es una instrumento ventajoso, que proporciona a la dirección la dirección ajustada y eficientemente de la acción para proteger sus diligentes.

Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos económicos necesarios para aumentar su crecimiento y productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado

financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

La riqueza en nuestro país, se halla inmoviliza a elementos intrínsecos y externamente que se designan hoyos bancarios, por ese conocimiento que la diligencia de edificación y hogares va en desarrollo en de nosotros hacienda particular y oriundo, en abatimiento de cualesquiera disminuciones, pero eternamente mantenida diligencia, que menea la hacienda particular implicando a otras diligencias sujetadas con la edificación y de los hogares, tan es el rúbrica de las tiendas que proveen de materia prima para que éstas se desplieguen cada día.

La Micro y pequeña sociedad, consiente crear fuente de adeudo a los terratenientes, sencillos y obreros, asimismo suministra la alteración, inducido el progreso lucrativo y el desarrollo industrial, es así que el cambio peruano origina mediante el Pasaje Excelente Metódico de la Ley de Enviación al Progreso Fructífero y al Desarrollo Industrial, Ley MYPE N° 30056 reflexionar en esta estatuto a los micro apoderados herrero, elemento del tesis en adonde se despliega las tiendas de nosotros lugar.

Nuestra incierta para el micro y pequeño financiero del título herrero en la urbe de Chimbote y Nuevo Chimbote se certeza más aun en la ultimátum de potencial capacidad de las grandiosos vendedores o conjuntos bancarios como son las Vendedores, Sodimac, Promart, entre nuevas formas en de nosotros pretendida lugar, así como su pericia en la porción funcionaria en el administración de sus relaciones. Estas vendedores corresponden referir con inspecciones funcionarios ajustados, que reconozcan a sus procedimientos e imparciales trazados. También, se ha estimado que las vendedores herrero se hallan situadas en zona públicos de diversión atenta refiriendo con un clientes realizable de ser proveído ahí su categoría que corresponden poseer los inspecciones y la encargo de este rúbrica para que no abatan en grieta y adviertan afectado su alteración o creen un prestación bancario en su completo cosecha.

(Valls, 2017) Desde la prehistoria del comercio las formas de pago han ido variando y adaptándose a la demanda de los clientes y sus necesidades. La forma de pagar es muy importante porque el pago es la culminación de la compra, y este acto es de los más importantes al incidir de una forma muy directa en el volumen de las ventas, ya que un mayor volumen de pagos son ventas consolidadas y efectivas que se han llevado a cabo.

Existen muchas compañías que facilitan este medio de pago de crédito sin ningún coste para el punto de venta y sí ayuda mucho poder contar con este servicio de financiación ya que esto anima a más de un cliente a comprar o bien a generar una mayor compra que no tenía prevista realizar en ese momento.

En muchas de nuestras ferreterías es muy normal no tener este servicio por varios motivos: por desconocimiento en su funcionamiento, por creer que su disposición genera costos, porque se cree que es complejo de llevar a cabo una operación y se pierde mucho tiempo, entre otras muchas más justificaciones que actualmente hacen que nuestro sector esté a la cola en esta modalidad de pago. Tan solo el 32 % de las ferreterías ofrecen esta forma de pago.

Tan se sabe indivisa sociedad precisa financiamiento para dominio marchar, es expresar, precisa de esencial en seguro para crear cara a los diferentes costas de alteración y de combates; esto figura que débito referir con capital para acordar utilizados, referir con elemento prima, alterar en mercadeo, difusión y supremamente colocar de un método de colocación que le consienta alcanzar con sus efectos al derrochador a al través del compra. El financiamiento es significativo para las micro y chicas vendedores, en la medida que esta instrumento sea esgrimida eficientemente y competentemente, lo que sobraré en la adelanto de la renta que han de lograr en el adestramiento de sus diligencias bancarias; ya que el imparcial terminable y fundamental de una sociedad es extender los favores a través del cosecha.

De lo aventurado dibujos primeras, se esbozó el subsiguiente expresado:
¿Cuáles son las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017?

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

Describir las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017. Asimismo, para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- 1.- Describir las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: 2017
- 2.- Describir las características del financiamiento de la empresa Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017
- 3.- Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de las Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017

El siguiente trabajo de investigación se justifica por los siguientes;

Porqué y para que se justificara las características del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería – Nuevo Chimbote, 2017.

Últimamente, la indagación se demuestra como dicho adeudo es utilidad combinado ya que nos consentirá echar de ver a horizonte experimental y gráfico las tipologías relevantes del financiamiento y rentabilidad en las MYPES sobre apartados de tienda y de sus almacenes de la localidad de Nvo. Chimbote 2017; es decir, de grafía evasiva nos tolerará arrojar de ver la carta entre financiamiento y utilidad. Asimismo, la investigación conjuntamente se manifiesta como nos

consentirá poseer doctrinas numeroso más resumes y atinadas de cómo opera el financiamiento, así como la renta en el maniobrar de las micros y chicas vendedores del división en tesis.

Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Chimbote y Nvo. Chimbote entre otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 Internacionales:

En este informe se entiende por antecedentes internacionales, a los trabajos de investigación realizados por los diferentes autores en cualquier ciudad del país, menos en Perú; relacionados a las mismas variables, unidades de análisis y sector de muestra de nuestra la investigación.

Abambari (2013) En su tesis denominado “ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES”, Cuenca – Ecuador, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: La finalidad de este trabajo es identificar y calificar las posibilidades de financiamiento que el Ecuador otorga, considerando las que ofertan las Instituciones Bancarias y Organizaciones Auxiliares del Sistema Financiero Ecuatoriano, que están encausadas a pequeñas y medianas empresas (PYMES), de igual manera, los sistemas e información requerida por estos para viabilizar una oportunidad de financiamiento. Donde concluyo con lo siguiente, Luego de este trabajo se puede concluir que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas.

El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también

aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre esta demanda de servicios se encuentra el financiamiento. Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYMES la que se puede resumir de la siguiente manera:

- En nuestro país, 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.
- Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES
- Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros.
- Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo.

Las dificultades de obtener un crédito no se relacionan únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho, sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente.

Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo, se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa.

Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción

más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Muchas de estas trabas que se le presenta al microempresario al buscar financiamiento formal están dadas por la Banca en General, se ha podido determinar que, para acoplarse a la estructura de las Pymes, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un préstamo.

Por último, este trabajo contiene pautas que pueden ayudar a un Microempresario al momento de buscar financiamiento, a entender que es lo que buscan los posibles acreedores al momento de someterlos a un análisis. Si bien es cierto, las Pymes no poseen información optima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia.

Rosero (2016) En sus tesis denominado, SISTEMA CONTABLE Y GESTIÓN FINANCIERA EN LA FERRETERÍA DISTRASIERRO AC. EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS, CANTÓN SANTO DOMINGO. Santo Domingo, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Diseño de un sistema contable para optimizar la Gestión Financiera en la Ferretería DISTRASIERRO A.C. en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. Donde concluyo con lo siguiente, La empresa DISTRASIERRO en la actualidad no cuenta con un sistema contable para la gestión financiera que respalde las operaciones de la misma, no cuenta con políticas y procedimientos claros para el manejo de la gestión financiera, no hay una correcta organización de la documentación que sustente los ingresos que posee en la actualidad.

Un sistema contable es de mucha importancia para las empresas porque así habrá más facilidad para manejar y utilizar la información financiera donde se incluye todo el manejo de las funciones contables y así las empresas puedan tener una buena gestión financiera.

Se pudo poner en práctica las bases técnicas y teóricas adquiridas al momento del desarrollo de la propuesta planteada, así mismo se pudo establecer informes que fomenten una correcta toma de decisiones para la empresa DISTRAHIERRO.

Herrera (2016) En sus tesis denominado, Modelo de gestión financiera para maximización de las utilidades de la empresa ferretería Armas de la ciudad de San Gabriel cantón Montufar provincia del Carchi, Tulcán – Ecuador, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Diseñar un modelo de gestión financiera que contribuya a la maximización de utilidades de la empresa FERRETERÍA ARMAS de la ciudad de San Gabriel cantón Montufar provincia del Carchi, Donde concluyo con lo siguiente:

- Científicamente se fundamentó las dos variables de investigación como son Modelo de gestión financiera y la maximización de utilidades, siendo estos una herramienta fundamental para nuevos investigadores y así mismo para quienes conforman Ferretería Armas de la ciudad de San Gabriel
- En la empresa ferretería Armas se puede concluir mediante el diagnóstico realizado que en la empresa cuentan con una deficiente gestión financiera lo cual hace que su utilidad no sea acorde a la inversión realizada, afectando de esta manera a sus indicadores de liquides, rentabilidad, endeudamiento y actividad, disminuyendo su capacidad de competir en el mercado.
- Se determinan los elementos constitutivos del modelo de gestión financiera para la Ferretería Armas en mismo que consta de un diagnostico situacional, en el cual se desencadena uno objetivos estratégicos por perspectivas financiera, de cliente, procesos internos, desarrollo y crecimiento dando así una pauta para desarrollar el cuadro de mando integral el cual se divide en CMI.
por Medidas, CMI por Metas y Medios contribuyendo a la maximización de sus utilidades y al desarrollo empresarial.
- De acuerdo a los validadores del Modelo de gestión financiera para la empresa Ferretería Armas de la ciudad de San Gabriel, certifican que la propuesta está realizada de una forma organizada, es de la actualidad, existe una viabilidad para aplicarla, además tiene un impacto empresarial y la estructura metodológica está elaborada correctamente, lo cual se aduce que el modelo de gestión financiera

contribuirá a la maximización de las utilidades de la empresa, mejorando así el desarrollo y crecimiento de la misma.

O'Brien Solórzano (2015) En sus tesis denominado, CREACIÓN DE UNA FERRETERÍA MARINA PARA EL SECTOR PESQUERO DE LA PARROQUIA POSORJA, PROVINCIA DEL GUAYAS, PERIODO 2015 – 2016, La Libertad – Ecuador, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Crear una ferretería marina mediante la creación de una empresa unipersonal para abastecer la demanda insatisfecha de productos e insumos para las embarcaciones dedicadas a la actividad pesquera en la Parroquia Posorja de la Provincia del Guayas. Donde concluyo con lo siguiente:

- El entorno político que en la actualidad hay en el país despierta expectativas para los microempresarios, donde existe alternativa para un desarrollo y progreso aprovechando los campos que imparte la nueva ley de Economía Popular y Solidaria.
- Los organismos encargados de regular todo tipo de compañía exigen; las personas que deseen crear una empresa deben registrarse legalmente en la superintendencia de compañías.
- Existe una demanda insatisfecha de productos ferreteros marinos para abastecer a la flota pesquera chinchorrera, pomadera y atunera que tienen sus operaciones en el Puerto Posorja.
- La parroquia rural Posorja constituye un polo importante de desarrollo social y económico para su comunidad y la población en general.
- El mercado ferretero marino se ha mantenido en constante crecimiento y desarrollo generando nuevas plazas de trabajo y mayor distribución financiero.
- El análisis realizado a través del estudio financiero se obtuvo un VAN de 59.200 y la TIR de 22% es mayor al costo de capital, ratificando de esta forma la rentabilidad del proyecto.
- Los precios de los productos y la atención personalizada deben ser considerables para tener la venta óptima, de tal forma que el volumen de venta que se distribuya al mercado permita recuperar la inversión en el tiempo previsto.

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 variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Aspajo (2016) En sus tesis denominado, **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS DE LA AV. GRAN CHIMÚ (Cuadras 3-14) EN LA URBANIZACIÓN ZÁRATE, DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, PERÍODO 2014 -2015**, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015. Donde concluyo con lo siguiente:

Sobre las principales características de los emprendedores del área de estudio.

- La mayoría de los emprendedores tienen más de 41 años de edad, es casado y en su mayoría son varones.
- La mayoría de los empresarios tienen educación universitaria y es dueño de la ferretería.

Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.

- La mayoría de las MYPES tienen entre 6 a 10 años en el mercado y tienen entre 2 a 5 trabajadores.
- La totalidad de las ferreterías es formal, la mayoría es persona natural con empresa y se encuentran mayormente en el Régimen General y Régimen Especial de Renta.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

La mayoría de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero y no financiero y también de ahorros personales y ha invertido en compra de mercadería, muebles, publicidad y capacitación.

- ✓ La mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, lo pagó en el mediano plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

La minoría que tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el financiamiento, fue porque estaba en una Central de Riesgo entre otros motivos.

Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

La mayoría de las MYPES ha capacitado a sus trabajadores y considera a la capacitación como una inversión.

- ✓ La totalidad de las MYPES que recibieron capacitación han mejorado sus capacidades y dichas capacitaciones fueron en temas variados tanto específicos como de gestión empresarial.

Arrieta (2016) En sus tesis denominado, CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍA DEL CENTRO COMERCIAL NICOLINI (Pasajes 1-10) DISTRITO DE CERCADO DE LIMA, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, AÑO 2015 cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes 1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015, Donde concluyo con lo siguiente:

Sobre el perfil de los emprendedores de las MYPES del área de estudio.

- ✓ La mayoría de los emprendedores tienen entre 31 a 40 años de edad, es casado o conviviente y la mayoría de quienes dirigen la empresa son hombres y sólo tiene educación secundaria. La totalidad de los empresarios es dueño de la ferretería.

Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.

- ✓ La mayoría de las MYPES tiene entre 2 a 5 años en el mercado y tiene entre 1 a 3 trabajadores.
- ✓ La mayoría de las ferreterías es formal ante SUNAT, la totalidad tiene licencia de funcionamiento y la mayoría es persona jurídica y se encuentra en el Régimen Especial de Renta.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero o ha hecho reinversión de utilidades y la totalidad ha invertido en capital de trabajo (mercadería).

- La mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, pagaron en 12 y 18 meses y la totalidad no tuvieron inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

Sobre las principales características de la rentabilidad de las MYPES del área de estudio.

- La totalidad de las MYPES perciben que han mejorado su rentabilidad y han obtenido rentabilidad de sus inversiones.
- La totalidad de los empresarios de las MYPES perciben que sus Empresas son rentables.

Tello (2016) En sus tesis denominado, “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DE LA PROVINCIA DE LEONCIO PRADO-

TINGO MARIA, PERÍODO 2015 – 2016”. cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Conocer las características del financiamiento y la rentabilidad en las MYPES rubro ferreterías de la Provincia de Leoncio Prado período 2015 – 2016, Donde concluyo con lo siguiente:

Respecto al perfil del empresario

La mitad de las MYPES encuestadas se establece que los empresarios tienen entre 30 a 44 años, la gran mayoría son de género masculino y relativamente tienen secundaria completa y superior universitaria.

Respecto al perfil de las MYPES

La gran mayoría de las MYPES encuestadas se dedican ya hace tres años a esta actividad comercial, la mayoría de los encuestados cuentan con personales en el rango de 1 a 5 personas en su empresa, la mayoría de los encuestados se capacitaron ya sea en temas de prestación de mejores servicios al cliente, gestión empresarial y manejo efectivo del crédito financiero.

Respecto al financiamiento de las MYPES

Todas las MYPES encuestadas están debidamente formalizadas, opinan que la apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también que una pequeña cantidad de ellos empresarios obtuvo créditos para empezar su empresa, la gran mayoría de ellos obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecarios las mismas que fueron otorgadas por diferentes entes financieros (bancario y no bancario).

Respecto a la rentabilidad de las MYPES

La mitad de las MYPES encuestadas opinan que gracias al financiamiento ha mejorado la rentabilidad de sus negocios y la otra mitad es por la buena atención que brindan, la gran mayoría de los encuestados opinan que las capacitaciones son una inversión y no gasto ya que mediante ellas se logra elevar el nivel de calidad de atención al cliente y otros temas más implicadas en el rubro de negocio establecido.

Cotacallapa (2016) En sus tesis denominado, CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍAS EN EL BARRIO CERRO COLORADO DEL DISTRITO DE JULIACA 2015, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar las principales características de formalización y financiamiento de la MYPE del sector comercio - rubro ferretería barrio Cerro Colorado distrito de Juliaca 2015, Donde concluyo con lo siguiente: La presente tesis tuvo como objetivo determinar las principales características de formalización y financiamiento de la Mype del sector comercio - rubro ferretería barrio cerro colorado distrito de Juliaca 2015, los resultado nos brindan información del sector ferretería de la ciudad de Juliaca, en base a ello las conclusiones de la investigación se presentan referidos a la formalización y al financiamiento. Como ya se ha determinado que el 60% de los negocios son informales, esto es debido a que muchos empresarios desconocen las ventajas de la formalización, considerándolo como innecesario para que el negocio siga en marcha.

Otro de los factores negativos que influyen a la no formalización es el poco apoyo que brinda el Estado. Referente a la caracterización de financiamiento y formalización de las Micro y Pequeñas empresas del sector ferreterías de la ciudad de Juliaca del sector de Cerro Colorado, otro factor importante es que la ciudad de Juliaca es una de las zonas de comercio con más alto nivel de informalidad de todas las ciudades del sur del País.

El problema de la informalidad es múltiple y como tal requiere diversidad de soluciones; pero, podríamos hacer una recomendación general en el sentido que la normativa referente a la temática en cuestión debe proponer en brinda mayor flexibilidad al tratamiento adaptado a este tipo de empresas y a las condiciones socioeconómicas locales por parte del Estado (SUNAT y la Municipalidad), en todos los terrenos en que operan, es decir, en el ámbito tributario, laboral, municipal, regional, contractual y administrativo en general.

Las micro y pequeñas empresas de ferreterías se inician con capital propio o se auto financian, por lo que no solicitaron crédito y no acceden a créditos por que son informales y no pueden acreditar sus ingresos y demostrar su límite de endeudamiento

a las entidades bancarias o porque acceden a créditos familiares y no reportan al sistema financiero. Solo el 40% de micro y pequeñas empresas optaron por acceder a los créditos de entidades bancarias con una tasa de interés menor del 32% anual. Como investigador concluyo que se confirmó el planteamiento del objetivo de determinar las características de formalización y financiamiento, como indica Rivas & Rojas (2013) a pesar de las ventajas como los beneficios tributarios u otros mecanismos de formalización para la MYPE, aún existe una brecha por formalizar en del 60% de las Mypes de las ferreterías en Juliaca. Referente al financiamiento en las Mypes en la presente investigación solo el 40% acceden a financiamiento para capitalización o comercio. Aguilar (2013) reporta en su investigación la MYPE las principales características de financiamiento Chimbote –Ancash y la presente investigación muestra resultados similares de las características de financiamiento de la MYPE de ferretería en la ciudad de Juliaca.

Se debe de realizar investigaciones similares en otros ámbitos de la ciudad de Juliaca para demostrar resultados globales y más precisos, que reporte el nivel rentabilidad de los negocios sin acceso a financiamiento y con acceso a financiamiento, también el impacto de la formalización.

La MYPE invierte las utilidades obtenidas, pero no lo hace con una perspectiva de desarrollo debido a que no cuenta con un plan estratégico ni estudio de mercado, sino más bien solo con intención de volver a reponer lo vendido o gastado. Siendo el nivel de innovación tecnológico bajo, solo invierte cuando la empresa lo requiere, es decir cuando algún instrumento o máquina se ha malogrado y necesitan reemplazarla con otra, aunque sea de segundo uso finalmente y concluyendo se puede decir que, si bien buen porcentaje del sector en nuestra región está inscrita en la Sunat, sin embargo aún mantiene aspectos de informalidad por el no pago de impuestos, la adquisición de insumos de manera informal y la situación irregular de sus trabajadores, lo cual tampoco les permitiría acogerse a la Ley de MYPE y las hace permanecer en una situación de informalidad. Los resultados obtenidos en este trabajo son similares a la investigación

realizada de las MYPE en la ciudad de Arequipa, sin embargo es importante resaltar que en la ciudad de Juliaca los consumidores de productos de ferretería son constructores de viviendas que no requieren comprobantes de pago, por ello el 60% de los negocios no requieren formalizarse, porque sus clientes demanda productos de menor costo y la formalización representa mayores costos para las MYPE y para sus clientes. En base a la presente investigación para fines de investigación es necesario realizar una investigación con mayor nivel de detalle sobre resultados, como la magnitud de tamaño de la diferencia entre micro y pequeña empresa. Se debe evaluar el impacto y la innovación en el mercado de la instalación de grandes comercios de ferreterías como MACRO en el conjunto de grandes tiendas de Juliaca.

2.1.3 Regionales

En este trabajo investigación se entiende por antecedentes regionales a toda investigación realizada en cualquier ciudad de la región Ancash, menos de la provincia de Santa; relacionadas con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Velasquez (2016) En sus tesis denominado, CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO COMPRA/VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA-SIHUAS, 2015. cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015. Donde concluyo con lo siguiente: Finalmente, se concluye que la mayoría de las microempresas estudiadas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo y no de largo plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial, no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y

precisos. Frente a esta realidad, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que orienten el crecimiento y desarrollo de las MYPES, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, lo que, complementados con los programas de capacitación, posibilitaría que las Mypes en general y las Mypes estudiadas en particular, puedan crecer y desarrollarse sostenidamente en el tiempo.

Balves (2018) En sus tesis denominado, CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2017.

cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017. Donde concluyo con lo siguiente: En base al análisis de los resultados obtenidos, se concluye que existe la necesidad de realizar la caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES, con la finalidad de contribuir con el desarrollo y crecimiento de las MYPES, debido a la necesidad de los empresarios de conocer sobre la importancia, ventajas y beneficios de implementar estos conocimientos para el desarrollo y crecimiento de su empresa. Interpretación que afirma con lo planteado en la hipótesis de nuestra investigación, sobre que la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, contribuye en el desarrollo de las MYPES; concluyendo que la hipótesis queda aceptada.

De acuerdo a las dimensiones planteadas podemos concluir que:

Acerca de la caracterización del financiamiento las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, el 86.67% de los empresarios afirman haber obtenido un financiamiento externo; el 66.67% de los empresarios obtuvieron un financiamiento a corto plazo para su empresa; el 53.33% de los empresarios piensan que el tipo de financiamiento externo es más beneficioso para su empresa; el 53.33% solicito

un monto entre S/ 11,000.00 y 19,000.00 de financiamiento; el 83.33% de los encuestados afirma que el acceso a un crédito si es importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa y el 80.00% de los empresarios no tiene conocimiento, ni hace uso de las estrategias de inversión al obtener un financiamiento.

Acerca de la caracterización de la capacitación en las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017, el 80.00% de los empresarios no cuenta con ningún tipo de asesoramiento sobre el manejo de sus empresas; el 40.00% de los empresarios cree que el tipo de capacitación sobre ventas es el más relevante para aplicarlo en su empresa; el 50.00% de los empresarios prefieren utilizar la técnica de capacitación grupal para sus empleados; el 50% de los empresarios creen que el principal objetivo de la capacitación de su personal es el Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados; el 83.33% de los encuestados creen que, si alcanzaron sus metas de aprendizaje con las capacitaciones realizadas en su empresa; el 83.33% de los empresarios creen que, si se debe seguir realizando las capacitaciones en su empresa; el 83.33% de los empresarios observo que, si hubo un aumento de la productividad por parte del personal después de recibir las capacitaciones;

Acerca de la caracterización de la rentabilidad en las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017; el 66.67% de los empresarios observaron un nivel medio de mejora del desempeño del personal de su empresa luego de la capacitación; el 66.67% de los empresarios creen que el financiamiento obtenido para en su empresa si fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados, el 66.67% de los encuestados afirma que el comportamiento de ventas diarias en su empresa tiene un nivel medio; el 83.33% de los empresarios si creen que la calidad de sus artículos influye en el comportamiento de sus ventas diarias; el 66.67% de los empresarios afirma que su empresa si cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad; el 100.00% de los encuestados afirman que el periodo de tiempo que realiza sus inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, son mayores a los 3 meses.

Chico (2017) En sus tesis denominado, CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR

COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA FERRETERIA SANTA MARIA S.A.C. DE CASMA, 2016, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar y Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016. Donde concluyo con lo siguiente: Por todo lo antes mencionado concluyo generalmente mencionando que no siempre se debe de recurrir al financiamiento de instituciones financieras pues ante de ello se debe de revisar la capacidad de endeudamiento con la que puede afrontar la empresa y así no generar problemas como por ejemplo posibles embargos por parte de estas entidades. En la actualidad en el país no se cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las MYPES, ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las MYPES, ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simular de interés. Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país y por otra parte buscan y anhelan ellos dejar de ser micros y pequeñas empresas y pasar a poder ser grandes empresas en el futuro que es lo que todo micro empresario sueña, en crecer empresarialmente.

Ardiles (2017) En sus tesis denominado, CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO CORPORACIÓN FERRETERA JG ANGELA E.I.R.L., CASMA 2016, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016. Donde concluyo con lo siguiente: Los autores revisados establecen que, en mayor grado, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú se solicitan y obtienen por financiamiento de terceros (externo), principalmente del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, sin embargo, acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario.

En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar).

Finalmente, se concluye que las en mayoría las MYPES no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir y/o contar con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí lo obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos y más a su alcance. Los créditos son a corto plazo y los invierten capital de trabajo. Los entes financieros deberían dar a conocer a las MYPES las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio.

2.1.4 Local

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de la Provincia de Santa, sobre las variables y unidades de análisis de nuestro estudio.

Gil (2016) En sus tesis denominado, " CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO – VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION, DEL CASCO URBANO DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2013", cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Determinar las principales características del financiamiento en las MYPES del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. Donde concluyo con lo siguiente:

- La mayoría de los representantes. Son mayores de edad con un promedio de 31 a 50 años, son de sexo masculino, cuentan con estudios técnicos en informática y computación la cual les ha permitido manejar algunos programas para el control de inventarios.
- La mayoría de las micro y pequeñas empresas. Tienen una antigüedad entre 11 a 15 años, fueron creadas con la finalidad crear su propia fuente de trabajo, tienen más de 5 trabajadores ya que se necesitan varias personas en el área de almacén.
- La mayoría de los representantes. Solicitaron préstamos terceros, obtuvieron su crédito a prestamistas informales ya que aseguran que no se exigen muchos

documentos para acceder al crédito, además el pago fue a corto plazo, con una tasa de interés del 5% a 10%, utilizándolo para capital de trabajo ya sea para la compra de mercaderías o pago de la mano de obra, de esta manera las MYPES han mejorado en su rentabilidad ya que incrementaron el nivel de ventas.

Contreras (2016) En sus tesis denominado, “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA DE JIRÓN MANUEL RUIZ, DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2013”, cuyo Objetivo General fue dado por lo siguiente: Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio – rubro de distribuidora de útiles de oficina, de Jirón Manuel Ruiz – Distrito de Chimbote, 2013. Donde concluyo con lo siguiente: En su totalidad los representantes legales de las MYPES, son de sexo femenino o masculino, puesto que en la actualidad no hay distinción de sexo ya que hombres y mujeres han demostrado que pueden llevar la batuta de una empresa, por ello es que cumplen el rol de Gerente General de la empresa, los representantes legales tienen entre 25 y 60 años, a su vez cuentan con estudios superiores ya sea universitario o no universitario.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas encuestadas son formales y tienen más de 6 años realizando sus actividades comerciales y cuentan con más de 6 trabajadores.

La mayoría (75%) de las micro y pequeñas empresas encuestadas utilizan el sistema bancario, siendo uno de ellos el Banco de Crédito del Perú y el Scotiabank, quien les otorga mayores facilidades de crédito. Mediante el cual obtuvieron una tasa de interés entre

11% y 20%, puesto que ya tienen una línea de crédito y eso los beneficia a que su tasa de interés sea inferior a lo que otras MYPES pueden obtener. En su totalidad utilizaron los créditos recibidos como capital de trabajo y así logren una mayor rentabilidad.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Conceptualización de financiamiento

El concepto de financiamiento viene tomando mayor importancia, pero su principal idea es de abastecer de recursos financieros de diferentes formas, permitiendo así al empresario poder capitalizarse y poder llevar a cabo sus objetivos de mejora para su negocio.

2.2.2 Teoría del financiamiento

Jacinto (2008) La Teoría del Pecking Order, como las empresas congelan su estructura financiera y de capital determina ciertas posiciones en los que respecta a los niveles de riesgo que se asumen y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. La teoría del trade-off manifestó que las empresas elevan sus niveles de deuda para buscar ventajas tributarias derivadas del pago de intereses, lo que les permite, si el efecto apalancamiento es positivo, incrementar de manera significativa la rentabilidad y riqueza de la empresa. Por otra parte, y en contradicción a esta teoría, aparece la teoría del Pecking Order que manifestó que los directivos prefieren financiar sus inversiones con beneficios retenidos. En segundo orden, emitiendo deuda y en última instancia emitiendo nuevo capital. Esto permite que, si bien los rendimientos no puedan ser los más altos posibles, los directivos puedan tener un menor control por parte de acreedores y nuevos socios; y, por otra parte, el financiar proyectos con beneficios retenidos genera un menor costo de capital en comparación con la emisión de deuda o de capital.

Tabla 1: La Teoría del Pecking Order en Relación con Otras teorías Financiera.

Teoría del Pecking Order	Teoría de Señales	Teoría de la Información Asimétrica	Teoría de los Costos de Transacción
1°. Beneficios retenidos	Buena señal	Baja asimetría	Bajos costos
2°. Emisión de deuda	Mala señal	Elevada asimetría	Elevados costos
3°. Emisión de acciones	Muy mala señal	Muy alta asimetría	Muy altos costos

Pérez (2015) Principios de financiamiento: Al instante de elegir las lozas de financiamiento, es forzoso ejecutar una codificación más extensa que la vacía informe a indiferente o propiedad, para abrir los ojos a las tipologías de cada una, lo que excitará una disposición de grado para el financiamiento, como el camino, el puesto, el coste y el peligro. En este asunto, se categorizarán en pacientes obrantes, pacientes bancarios, contribuyas de esencial y consecuencias no mercantilizados.

Pacientes activos. Esencialmente se crean por intermedio de los vendedores de fortunas y productos; en mínimo medida por las allegadas públicas y de seguridad nacional. Asimismo hay vendedores que se invierten con préstamos de sus compradores.

Pacientes crediticios. Los empréstitos de formas prestamistas y en cualesquiera asuntos, la manifestación de deberes permutables.

Contribuyas de esencial. Esta clase se logra archivar entre presentes terratenientes por un sitio y, viables inversionistas por otro. Seguro el fundamental primera, a posteriori no es una ruta que las pymes esgriman con periodicidad, completo a la insuficiente inauguración al clientes de fundamentales y al aprensión por la quebranto de inspección.

Consecuencias no mercantilizados. Los caudales que proceden del autofinanciamiento no forman una puesto rectilíneo. En las pymes, la providencia de mercantilizar o no consecuencias no está solo en correspondencia con el horizonte de las lucros y la miseria de reinversión, sino asimismo con los amonestaciones de los terratenientes. Para estos, los reclusiones de haciendas asfalten ser su guapa mediocre de coexistencia y ordinariamente, maniobran en grafía pronosticada a la generación de resultados; por tanto, no logran abatir a fijos allanes. Cuando hay ruines consecuencias, la preferencia secundario a estancar pavimento ser asimismo baja, a abatimiento de que la miseria banco trascienda significativo.

Pérez (2015) La hipótesis de la grado prestamista (PECKING ORDER THEORY), desplegada por Stewart C. Myers (1984) y Stewart C. Myers y Nicholas S. Majluf (1984), mantiene que a raíz de las asimetrías de la pesquisa no se echar de ver el valor actual neto de las cambios, lo que envuelve que se prorrumpa compromiso o esencial

por encima de su importe real de clientes, lo que transporta a estas vendedores a ladear por el financiamiento con arraigarse provechosos, substancialmente por mediano de resultados no comercializados.

2.2.3 Financiamiento

Estar al corriente que las MYPES inquieran arraigarse y haciendas de pago para depositar a la superioridad de riquezas y efectos, precisos para el adelanto de las provechosos tramitas crediticias. Las losas de financiamiento que tiene esencialmente una sociedad se logran dividir en tres ligados suministrados por lo cual son:

a. Autofinanciamiento:

Se relata al pariente de arraigarse invertidas que consiguen las mercados por si equipares sin desventura de suplicar a lozas exteriormente, constituidas por sus provechosos luchas. En adonde las fundamentales cerámicas de autofinanciación son las dádivas detenidas y las desembolsos. La autofinanciación se ayuda, la colocación y encargo del método de encargo y que lo junta a preeminencias compañeras a indivisos los copartícipes.

b. La Capacitación:

Para la sociedad es de numerosa categoría, el cometido del afanoso donde se investiga el acrecentamiento de su cabida profesional, por modelo, ejecutar proyectas de aprendizaje para enaltecer sus maestrías primordiales para la declaración oral y trazada, ejercicio en la utilización de máquina en la fabricación, etc.

El aprendizaje es un dispositivo muy significativo que afrontan las MYPES, es fundamental que intervenga derechamente en la cabida del individuo en la presa de fallos hundas para el expectante de la colocación. La Sociedad investiga desplegar una capacidad en el competente (Trabajador(a), es decir, procede

cubierta la alma indicada; en cambio, los programas de asistencia técnica lo hacen cubierta los técnicas (fructíferos, productivos, contaderos, bancarios, de haciendas individuos, etc.), que por lo corriente implican a más de una alma. Es forzoso originar técnicas de aprendizaje incesantes que consientan el progreso y el desarrollo de la colocación y de sus accesorios, quienes solo lograrán lograr la señoría aforismo en su cometido de su función si han sido capacitados y formados adecuadamente.

c. La Rentabilidad:

La rentabilidad en relación con las MYPES, se obtiene a partir de las actividades económicas que esta realice. Para considerar el mejoramiento de la MYPES se debe tomar en cuenta los dos aspectos: La Situación Financiera que está compuesta por la liquidez y el endeudamiento. Si la empresa está en una buena situación financiera no tendrá muchos problemas de pagar sus obligaciones y tendrá altas posibilidades de conseguir un buen financiamiento en el momento que lo desee.

La Situación Económica que está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. entonces la empresa logra una gran rentabilidad en su momento.

2.2.4 Evolución de la Teoría Sobre la Estructura Financiera Óptima en las Empresas

Almendra (2014) Encontrar una estructura de financiamiento que incremente el valor de la empresa y represente mayor rendimiento para el dueño por peso invertido, continúa siendo uno de los temas más relevantes de la teoría financiera moderna. En los últimos años mucho se ha abordado el tema y disímiles han sido los enfoques que sobre este tema se han planteado. El objetivo del presente artículo es mostrar la evolución teórica que ha presentado el tema para comprender así su estado actual y la creciente necesidad que exhibe esta cuestión. En este trabajo se muestran los planteamientos más relevantes que tratan sobre el tema en el ámbito

nacional e internacional, con una evolución desde sus comienzos hasta la actualidad.

El estudio de una estructura de financiamiento capaz de incrementar el valor de la empresa, tema conocido con diferentes categorías como estructura financiera óptima, o eficiente, razón de endeudamiento óptima, o estructura óptima de capital, entre otros, es una de las cuestiones más atractivas de la teoría financiera moderna.

Aun cuando en estudios tanto empíricos como de argumentación teórica y práctica, con fuerte rigor científico, ha quedado plasmado que no se podría afirmar que el éxito en empresas rentables sea resultado directo de las bases que sustentan este tema, lo que sí es incuestionable es la importancia que reviste el mismo para la teoría financiera, al no estar omitido en ninguno de los textos que sobre finanzas trata, así como el hecho de que muchas de las grandes corporaciones de varios países consideran de uso obligatorio una estructura financiera fijada como meta.

Desde hace varios años financistas y economistas de todo el mundo se dan a la tarea de elaborar modelos que permitan acercarse lo más posible a lo que se pudiera denominar Estructura Financiera Óptima (EFO). Bajo este criterio, instituciones financieras y no financieras, así como también gubernamentales, basan sus estrategias de financiamiento en la búsqueda de alcanzar la tan preciada eficiencia. Pues, aun cuando existen criterios que ponen en duda el alcance de ese óptimo financiero, ha quedado demostrado que el éxito o la supervivencia de muchas empresas están fuertemente relacionados con la estructura de financiamiento que se aplique.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Definiciones de Micro y Pequeña Empresa.

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

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.

2.3.2 Aspectos Característicos de la Pequeña Empresa.

Generalmente se resaltan los siguientes:

- a. Administración independiente, (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)
- b. Incidencia no significativa en el mercado.
- c. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- d. Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos como; ventanas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- e. Actividad no intensiva en el capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- f. Son limitados recursos financieros donde, (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- g. Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología (Software de almacén y de ventas), en la relación al mercado que abastece, hay que, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.

2.3.3 Definiciones de financiamiento.

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de todo recurso que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc.

Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.).

2.3.4 Tipos de Financiamiento:

2.3.4.1 Corto Plazo

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

a). Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor)

Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).

b). Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero)

Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.

c) Préstamos

Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas,

Edpymes), y hacen firmar un pagare al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la(s) garantía(s) de la obligación.

d) Pagaré

Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado.

e). Sobregiro (A avance en Cta. Cte.).

Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

2.3.4.2 Mediano y Largo Plazo

Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones.

Los Intermediarios Financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo máximo de 5 años; se pueden encontrar líneas de crédito de con plazos de hasta 15 años.

Los préstamos a mediano plazo, se van cancelando mediante pagos periódicos, estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales, etc., e inclusive puede considerar períodos de gracia.

a). Préstamo

Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.

b). Leasing (arrendamiento)

Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.

c). Líneas de Crédito de COFIDE

Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica.

Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente.

Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito.

III. METODOLOGÍA

3.1 El tipo de investigación

El tipo será cualitativo, porque se limitará solo a describir las variables del estudio, en base a la revisión bibliográfica documental.

3.2 Nivel de la investigación

El nivel de la investigación será descriptivo, solo se limitará a describir y analizar las variables de acuerdo a lo que dice la literatura pertinente.

3.3 Diseño de la investigación.

El diseño de la investigación será no experimental descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

3.4 Definición y Operacionalización de variables

No aplica

3.5 Población y muestra

3.5.1 Población

Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica – documental y de caso no habrá población.

3.5.2 Muestra

Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica – documental y de caso no habrá muestra.

3.6 Técnicas e instrumentos

3.6.1 Técnicas

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizará la técnica de la revisión bibliográfica documental.

3.6.2 Instrumentos

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizará como instrumento las fichas bibliográficas.

3.7 Plan de Análisis

Para cumplir con el objetivo específico 1 se hará una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros.

Para cumplir con el objetivo específico 2 se utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual aplicará al Representante legal de la empresa o al Sub-Gerente.

Para cumplir con el objetivo específico 3 se hará un cuadro comparativo procurando que esta comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

3.8 Matriz de Consistencia

Ver anexo N° 01

3.9 Principios Éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre grado, ciñéndose a la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora para el Financiamiento de la EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L. de Nuevo Chimbote.

En la presente investigación se basó con el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y debido cuidado profesional. Cumpliendo con las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción tomada que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

4.1.1 Respecto al Objetivo específico 1:

Describir las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017

CUADRO 01

AUTOR (ES)	RESULTADOS
<p data-bbox="363 835 547 869">Aspajo(2016)</p>	<p data-bbox="815 445 1342 584">Afirma que Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.</p> <p data-bbox="810 611 1342 920">La mayoría de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero y no financiero y también de ahorros personales y ha invertido en compra de mercadería, muebles, publicidad y capacitación.</p> <p data-bbox="805 947 1342 1189">La mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, lo pagó en el mediano plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.</p> <p data-bbox="805 1216 1342 1413">La minoría que tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el financiamiento, fue porque estaba en una Central de Riesgo entre otros motivos.</p>
<p data-bbox="323 1686 523 1720">Arrieta (2016)</p>	<p data-bbox="815 1491 1342 1630">Estableced que Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.</p> <p data-bbox="815 1657 1342 1796">La mayoría de las MYPES tiene entre 2 a 5 años en el mercado y tiene entre 1 a 3 trabajadores.</p> <p data-bbox="815 1823 1342 1962">La mayoría de las ferreterías es formal ante SUNAT, la totalidad tiene licencia de funcionamiento y la mayoría es persona</p>

jurídica y se encuentra en el Régimen Especial de Renta.

Tello (2016)

Determino que al **Respecto al financiamiento de las MYPES**

Todas las MYPES encuestadas están debidamente formalizadas, opinan que la apertura de sus empresas lo realizaron con capital propio, también que una pequeña cantidad de ellos empresarios obtuvo créditos para empezar su empresa, la gran mayoría de ellos obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecarios las mismas que fueron otorgadas por diferentes entes financieros (bancario y no bancario).

Cotacallapa (2016)

Establece que Las micro y pequeñas empresas de ferreterías se inician con capital propio o se auto financian, por lo que no solicitaron crédito y no acceden a créditos por que son informales y no pueden acreditar sus ingresos y demostrar su límite de endeudamiento a las entidades bancarias o porque acceden a créditos familiares y no reportan al sistema financiero. Solo el 40% de micro y pequeñas empresas optaron por acceder a los créditos de entidades bancarias con una tasa de interés menor del 32% anual.

Como investigador concluyo que se confirmado el planteamiento del objetivo de determinar las características de formalización y financiamiento, como indica Rivas & Rojas (2013) a pesar de las ventajas como los beneficios tributarios u otros mecanismos de formalización para la MYPE, aún existe una brecha por formalizar en del 60% de las Mypes de las ferreterías en Juliaca. Referente al financiamiento en las MYPES en la presente investigación solo el 40% acceden a financiamiento para capitalización o comercio.

Velasquez (2016)

Determina que al frente a esta realidad, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que orienten el crecimiento y desarrollo de las MYPES, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, lo que, complementados con los programas de capacitación, posibilitaría que las MYPES en general y las MYPES estudiadas en particular, puedan crecer y desarrollarse sostenidamente en el tiempo.

Afirma que Acerca de la caracterización de la rentabilidad en las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito

Balves (2018)

de Huaraz, 2017; el 66.67% de los empresarios observaron un nivel medio de mejora del desempeño del personal de su empresa luego de la capacitación; el 66.67% de los empresarios creen que el financiamiento obtenido para en su empresa si fue suficiente para alcanzar sus objetivos planteados, el 66.67% de los encuestados afirma que el comportamiento de ventas diarias en su empresa tiene un nivel medio; el 83.33% de los empresarios si creen que la calidad de sus artículos influye en el comportamiento de sus ventas diarias; el 66.67% de los empresarios afirma que su empresa si cuenta con variedad de productos en cuanto a cantidad; el 100.00% de los encuestados afirman que el periodo de tiempo que realiza sus inversiones en su empresa, para mejorar la variedad, calidad y stock de sus productos, son mayores a los 3 meses.

Establece que La mayoría de los representantes. Solicitaron préstamos terceros, obtuvieron su crédito a prestamistas informales ya que aseguran que no se exigen muchos documentos para acceder al crédito, además el pago fue a corto plazo, con una tasa de interés

Gil(2016)

del 5% a 10%, utilizándolo para capital de trabajo ya sea para la compra de mercaderías o pago de la mano de obra, de esta manera las MYPES han mejorado en su rentabilidad ya que incrementaron el nivel de ventas.

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

4.1.2 Respecto al Objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de la empresa del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017

CUADRO 02

ITEM	RESULTADOS	
	SI	NO
¿Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?	X	
¿De dónde viene el financiamiento otorgado para la empresa?	X	
¿A qué tipo de entidades recurre para obtener el financiamiento? * Entidades bancarias * Entidades no bancarias * Proveedores	X	
¿ Tuvo alguna dificultad para acceder a un financiamiento?		X
¿Cuál fue el monto otorgado para la empresa?	X	

¿Cuál fue la tasa de interés del crédito otorgado a la empresa?	X	
¿Cuál fue el plazo otorgado de devolución del Crédito?	X	
¿Cuál fue el destino empleado del crédito? - Capital de trabajo - Activo Fijo - Pago para proveedores - Compra de Mercaderías - Otros	X	
¿Maneja una correcta contabilidad en el negocio?	X	

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

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:

Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de las Inversiones y Servicios Ferreli E.I.R.L.- Nuevo Chimbote, 2017

CUADRO 03

ASPECTOS DE COMPARACION	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 01	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 03	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 03
Forma de Financiamiento	La gran parte de los microempresarios obtienen financiamiento por parte de terceros.	Financia sus actividades con financiamiento de terceros.	No Coincide
	La mayoría de los autores manifiestan	Recurrió al sistema bancario.	

Sistema al que recurren	que las MYPES acuden a entidades del sistema no bancario y solo un menor parte de empresas al sistema bancario.		Si coincide
Institución Financiera que le otorgo el Crédito	Caja Sullana, Caja Trujillo, Caja Piura, BCP, entre otras Entidades.	BBVA Continental, BCP	Si coincide
Plazo de Crédito solicitado por la empresa	Establecen que las empresas reciben créditos a largo plazo, ya que son obtenidas de entidades bancarias las cuales ofrecen créditos altos y bajos.	Recibió crédito a largo plazo, lo que logro invertir para el logro de sus objetivos.	Si coincide
En que se convirtió el Crédito Otorgado	La mayoría de los autores afirman que el crédito recibido fue utilizado primordialmente como capital de trabajo y mejora de local	Fue invertido para la adquisición de activo fijo y mejoramiento de la empresa.	Si coincide

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

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS:

4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1:

Aspajo(2016), Tello (2016), Arrieta (2016) y Velasquez (2016) coinciden en los resultados que el financiamiento que reciben las MYPES proviene de instituciones no bancarias elegidas principalmente por las facilidades que estas instituciones brindan, así mismo que son a corto plazo e invertidos primordialmente como capital de trabajo, mejoras de local y en menor parte para una compra de activo, ya que el sistema bancario exige algunos requisitos y garantías que algunos microempresarios no pueden cumplir con dicho requisitos. Estos resultados también coinciden con los resultados encontrados por Abambari (2013) que en su estudio realizado en Cuenca Ecuador establece que en su país existe un límite acceso al financiamiento y a consecuencia de las elevadas tasas de interés que brindan los bancos y la falta de conocimiento que tienen los microempresarios acerca de los beneficios que se les puede brindar. Por otro lado los préstamos que son obtenidos son importantes, ya que son invertidos para cubrir alguna necesidad de capital de trabajo.

4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2:

Por medio del cuestionario realizado al gerente de la empresa del caso estudiado se obtienen los siguientes resultados: La empresa recurrió al financiamiento de instituciones bancarias, siendo la entidad financiera BBVA Continental quien le otorgó el préstamo, pagando así una tasa de interés menor a la del sistema no bancario, siendo su tasa de interés de 9.90% y el plazo de otorgamiento del crédito es a largo plazo, debido a que tiene una duración de 6 años. Además, la empresa recurrió al sistema bancario principalmente por lo que le brindaron las facilidades necesarias, la tasa, el plazo que les convenía y el monto que la empresa necesitaba, siendo utilizado para la compra de activo fijo y mejora de local. Del mismo modo, estos resultados coinciden con los encontrados por Cotacallapa (2016) donde sus estudios realizados establecen que las empresas obtuvieron créditos del

sistema bancario, los cuales fueron utilizados para la compra de un activo y mejoras del local. Asimismo Chico(2017) determina que las formas de financiamiento a largo plazo, nos establece que para la hipoteca a un activo fijo viene a ser importante ya que utiliza como garantía y pudiendo así obtener el préstamo con la mayor facilidad y así también obtener ganancias de la misma por medio de los intereses generados.

4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3:

En lo que se refiere a los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, respecto al financiamiento, hay una coincidencia motivo que las MYPES del sector ferretería del Perú y la empresa estudiada acuden al financiamiento externo y a diferencia del sistema que recurren debido a los autores manifiestan que las MYPES del sector ferretería del Perú, mayormente asisten entidades del sistema no bancario y la MYPE en el caso de estudio obtenemos el financiamiento del sistema bancario. Asimismo, en lo que se refiere a las instituciones financieras que brindaron los créditos no hay coincidencias, ya que las MYPES del sector ferretería del Perú obtienen créditos principalmente de la Caja Trujillo, Caja Piura, Caja del Santa entre otras instituciones.

Por otra parte, la empresa del caso estudiado obtiene crédito del BBVA Continental. Respecto al plazo en que ha sido otorgado el financiamiento no hay coincidencias debido que los autores establecen a las MYPES del sector ferretería del Perú, obtienen el crédito a corto plazo o mayor plazo, por lo que son obtenidos de entidades no bancarias, mientras que la empresa del caso de estudio obtiene crédito a largo plazo. Por último, en cuanto se invirtió el crédito obtenido; también hay coincidencia, ya que el crédito fue invertido máximamente para capital de trabajo, mejoramiento del local y en menor porcentaje para la adquisición de activos fijos.

V. CONCLUSIONES

Con la planificación estratégica, **INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.**, podrá desarrollar una declaración de su misión, visión y valores empresariales, mismos que deben ser compartidos con todos los miembros de la empresa, para movilizar todos los recursos de la misma hacia una meta en común; meta que mejore las condiciones económicas tanto de la empresa como de los trabajadores.

El financiamiento permitió desarrollar a las microempresas por ello, ha permitido desplazarse a que los microempresarios inviertan y apertura más negocios con el fin de determinar formalidades dentro del Perú causando empleo dentro de ello del mismo modo influye rentabilidades constatando modalidades de pago a corto o largo plazo.

El problema que algunas entidades financieras te limitan a un financiamiento del mismo modo **INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.**; ha podido sacar a provecho sus financiamientos comprando productos de calidad empleando tecnología, pero el problema existente es la competencia y por el lugar ubicado que le impide en algunas ocasiones el bajo rendimiento de sus ingresos durante los meses ,existe la falta de conocimiento para emplear los estados financieros y conocer sus ingresos ,medir cada meses cuanto eh ganado o eh perdido, la gran diferencia que se denota es que las empresas no están debidamente asesoradas otras como las gestiones en sus inversiones de las cuales se denota grandes problemas.

5.1 Respecto al Objetivo específico 1:

De acuerdo con a los antecedentes revisados en el Perú, llegamos a la conclusión que la gran mayoría de las empresas en el sector comercio y ferreterías de Nvo. Chimbote y Chimbote tienen la necesidad de buscar por el financiamiento de algún terceros, con los resultados obtenidos las empresas buscan más la banca formal ya que les brinda mayores facilidades y cobran mucho menos interés, en los resultados también observamos que algunos autores mencionan que fueron a corto plazo por lo cual, el

pago de interés sería menor y la gran mayoría el crédito obtenido es destinado para capital de trabajo en este caso sería mercaderías.

5.2 Respetto al Objetivo específico 2:

La microempresa en estudio tiene menos de tres años en el comercio, cuenta con 4 trabajadores incluido la propietaria, la propietaria tiene 22 años y tiene estudios universitarios. La empresa busca el financiamiento externo en la banca formal como nos muestra que es el BBVA Continental quien le otorgó el préstamo, pagando así una tasa de interés menor a la del sistema no bancario, siendo su tasa de interés de 9.90% y el plazo de otorgamiento del crédito es a largo plazo, debido a que tiene una duración de 6 años la empresa necesito tener un avalista y contar con un historial crediticio; el financiamiento otorgado lo invirtió en capital de trabajo porque la rotación de las mercaderías es rápida. La MYPE no tiene ningún tipo de capacitación, asesoramiento y desconoce de las instituciones de apoyo del gobierno.

5.3 Respetto al Objetivo específico 3:

Respetto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, más de la mitad son de los elementos en comparación y coinciden, por ello he llegado a la conclusión que la gran mayoría de la empresas formales optan por tener el financiamiento por terceros en la banca formal, así mismo no coinciden con el banco, ni los interés y en los plazos del retorno del préstamo coinciden con ser a corto plazo y son utilizados para el capital de trabajo que vienen a ser las mercaderías.

Otro problema a que se debe el poco crecimiento de la MYPES es que no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional además desconocen de los programas de apoyo del gobierno como el COFIDE y FOGAPI.

5.4 RECOMENDACIONES

- ❖ Es recomendable que la gerencia de INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L, utilice la planificación estratégica, no para adivinar el futuro de la organización, sino para que pueda enfrentarse en mejores condiciones que la competencia dentro del entorno cambiante en el cual se desenvuelve. Además, a

través de su implementación de nuevas líneas de comercialización, la ferretería podrá dirigir todos los esfuerzos y recursos hacia su futuro deseado.

- ❖ Se recomienda que las personas confíen más en las Entidades Bancarias ya que son más confiables y evitamos problemas que se puedan presentar más adelante.
- ❖ Se recomienda que todos los micro y pequeños empresarios soliciten préstamos a corto plazo siendo el camino más fácil para evitar los endeudamientos engorrosos a largo Plazo.
- ❖ Se recomienda ser precavido, evitar gastar el dinero en artículos innecesarios o de lujo. Estos gastos a la larga darán números negativos para tu negocio de ferretería.
- ❖ Se recomienda que las empresas ferreteras y, muy en especial, las pymes, deben diversificar, en lo posible, sus canales de financiación, con miras a reforzar su balance.
- ❖ Se recomienda que con la ayuda de sus proveedores puede organizar capacitaciones para sus clientes. Esto hará que su ferretería tenga reconocimiento y más clientes lleguen a ella.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Abambari, I. N. (2013). ANALISI DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES. 143. Cuenca, Ecuador. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Almendra, L. E. (12 de 2014). EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA SOBRE LA ESTRUCTURA FINANCIERA ÓPTIMA EN LAS EMPRESAS. Malaga. Recuperado el 18 de 10 de 2018, de <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>
- Ardiles, M. J. (15 de 9 de 2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Corporación Ferretera JG Angela E.I.R.L., Casma. Casma, Perú. Recuperado el 17 de 9 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2037>
- Arrieta, Y. G. (28 de 06 de 2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015. 92. Lima, Perú. Recuperado el 16 de 9 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/994>
- Aspajo, J. T. (18 de 12 de 2016). Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14) en la Urbanización Zárate, San Juan de Lurigancho, Lima, periodo 2014 -2015. Trujillo, Perú. Recuperado el 16 de 09 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/565>
- Balves, B. (10 de 3 de 2018). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017. 94. Huaraz, Perú. Recuperado el 17 de 9 de 18, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3584>
- Campos Barreto, V. G. (17 de 12 de 2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de artículos de ferretería del distrito de Callería, 2016. 121. Pucallpa, Perú. Recuperado el 16 de 09 de 18, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3672>
- Chico, B. B. (15 de 9 de 2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016. Casma, Perú. Recuperado el 17 de 9 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3676>
- Chunga. (12 de 04 de 16). Cajas municipales: Créditos directos crecieron 10% hasta S/14.5 millones en marzo. págs. <https://gestion.pe/economia/mercados/cajas-municipales-creditos-directos-crecieron-10-s-14-5-millones-marzo-116976>.

- Contreras, H. S. (22 de 12 de 2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina de jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013. 66. Chimbote, Perú. Recuperado el 2018 de Septiembre de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/49>
- Cotacallapa, N. (26 de 12 de 2016). Caracterización De La Formalización Y Financiamiento De Las Mype Del Sector Comercio - Rubro Ferreterías En El Barrio Cerro Colorado Del Distrito De Juliaca 2015. 100. Juliaca, Perú. Recuperado el 16 de 9 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/530>
- Duran, J. (2016). Alternativas de Financiamiento para las Pymes en el Cantón Ambato. repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20814/1/T2745i.pdf.
- Gil, F. V. (26 de 01 de 2016). Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. Chimbote, Perú. Recuperado el 16 de septiembre de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2376>
- Herrera, F. A. (03 de 2016). Modelo de gestión financiera para maximización de las utilidades de la empresa ferretería Armas de la ciudad de San Gabriel cantón Montúfar provincia del Carchi. 109. Tulcán, Ecuador. Recuperado el 17 de 9 de 18, de <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/3577>
- Jacinto, C. L. (10 de 2008). Actualidad Empresarial, N° 169 -Segunda. Recuperado el 17 de 9 de 2018, de http://aempresarial.com/web/revitem/9_8674_72018.pdf.
- Mendiola, C. A. (2016). Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano. Esan Ediciones.
- O'Brien Solórzano, E. M. (2015). Creación de una ferretería marina para el sector pesquero de la parroquia Posorja, Provincia del Guayas, periodo 2015 – 2016. Recuperado el 08 de 2018, de <http://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/3518>
- Pérez, s. s. (2015). Recuperado el 17 de 9 de 2018, de www.scielo.org.co/pdf/cuco/v16n40/v16n40a06.pdf
- Rosero, S. E. (1 de 2016). Sistema contable y gestión financiera en la ferretería DISTRAMIERRO AC. en la provincia de Santo Domingo de los Tsachilas, cantón Santo Domingo. Santo Domingo, Quito, Ecuador. Recuperado el 17 de 9 de 18, de <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/1389>
- Tello, R. d. (15 de 10 de 2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado - Tingo María, período 2015 – 2016. 132. Tingo Maria, Perú. Recuperado el 16 de 9 de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2523>
- Valls. (02 de 06 de 2017). Financiar las compras, una ayuda más para las ferreterías. <https://ferreteria-y-bricolaje.cdecomunicacion.es/reportajes/22210/financiar-las-compras-una-ayuda-mas-para-las-ferreterias>.
- Velasquez, P. D. (24 de 9 de 2016). Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de

Ferretería-Sihuas, 2015. 117. Sihuas, Santa, Perú. Recuperado el 16 de 9 de 18, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2549>

6.2 ANEXOS

6.2.1 Anexo 01 Modelo de Fichas Bibliográficas

AUTOR : Ramos Cotacallapa, Nancy

TITULO : Caracterización De La Formalización Y Financiamiento De Las Mype Del Sector Comercio - Rubro Ferreterías En El Barrio Cerro Colorado Del Distrito De Juliaca 2015

ASESOR : Ing. DIVAN YURI CARI CONDORI

PUBLICACIÓN: JULIACA: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

AÑO : 2016

El problema de la informalidad es múltiple y como tal requiere diversidad de soluciones; pero, podríamos hacer una recomendación general en el sentido que la normativa referente a la temática en cuestión debe proponer en brinda mayor flexibilidad al tratamiento adaptado a este tipo de empresas y a las condiciones socioeconómicas locales por parte del Estado (SUNAT y la Municipalidad), en todos los terrenos en que operan, es decir, en el ámbito tributario, laboral, municipal, regional, contractual y administrativo en general.

AUTOR : Moreno Gil, Fortunato Valdemar

TITULO : CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO – VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION, DEL CASCO URBANO DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2013

ASESOR : Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURION MEDINA

PUBLICACIÓN: Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

AÑO : 2016

La mayoría de los representantes. Solicitaron préstamos terceros, obtuvieron su crédito a prestamistas informales ya que aseguran que no se exigen muchos documentos para acceder al crédito, además el pago fue a corto plazo, con una tasa de interés del 5% a 10%, utilizándolo para capital de trabajo ya sea para la compra de mercaderías o pago de la mano de obra, de esta manera las MYPES han mejorado en su rentabilidad ya que incrementaron el nivel de ventas.

6.2.1 Anexo 02 Matriz de Consistencia

TÍTULO DEL PROYECTO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICOS	JUSTIFICACION
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L. - NUEVO CHIMBOTE, 2017</p>	<p>¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L. - NUEVO CHIMBOTE, 2017 ?</p>	<p>DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L. - NUEVO CHIMBOTE, 2017</p>	<p>1.- DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: 2017</p> <p>2.- DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.- NUEVO CHIMBOTE, 2017</p> <p>3.- HACER UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU Y DE LA EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.- NUEVO CHIMBOTE, 2017</p>	<p>LA INVESTIGACIÓN SE JUSTIFICA PORQUE NOS PERMITIRÁ LLENAR EL VACÍO DEL CONOCIMIENTO; ES DECIR, DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L. - NUEVO CHIMBOTE, 2017</p>

6.2.2 Anexo 03 Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Informe de Tesis para Optar el Título de Contador Público.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa **INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.**, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA INVERSIONES Y SERVICIOS FERRELI E.I.R.L.- NUEVO CHIMBOTE, 2017**

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

Encuestador (a):

Fecha:/...../....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (...)

Femenino (...).

1.3 Grado de instrucción:

Primaria completa ()

Primaria incompleta ()

Secundaria completa ()

Secundaria incompleta ()

Superior universitaria completa ()

Superior universitaria incompleta ()

Superior no universitaria completa ()

Superior no universitaria incompleta ()

1.4 Estado Civil:

Soltero (...)

Casado (...)

Conviviente (...)

Divorciado (...)

Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

1.6 ¿Mantiene alguna carga familiar?

Si (...) No (...)

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la MYPE:

MYPE Formal: (...)

MYPE Informal: (...)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4. Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la MYPE:

Obtener ganancias. (...)

Subsistencia (sobre vivencia): (...)

2.6 El local donde actualmente gira el negocio es:

Propio (...)

Alquilado (...)

Conductor (...)

2.7 ¿Efectúa algún pago básico por el local donde gira el negocio?

Luz (...)

Agua (...)

Vigilancia (...)

Estacionamiento (...)

otros (...)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...) Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

3.2 Cuales son las entidades que le otorgan un crédito

Entidades bancarias:

Entidades no bancarias.....

Prestamistas o usureros

3.3 Actualmente con cuantas entidades financieras y no financieras tiene financiamiento:

2 (...)

3 (...)

4 (...)

otro (...)

Ninguna (...)

3.4. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (...)

Las entidades no bancarias. (...)

Los prestamistas usureros (...)

3.5 ¿Cuál es la antigüedad mínima requerida por la entidad financiera para el otorgamiento de un crédito?:

meses (...)

10 meses (...)

1 año (...)

otro (...)

3.6 ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

3.7 Pago alguna vez una tasa de interés moratoria? Si (....) No (....)

3.8 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.9 A partir de que monto la entidad financiera requiere una garantía de por medio para el financiamiento de un crédito:

(a) 25 mil (...)

b) 35 mil (...)

c) sin garantía (...)

d) desconoce (...)

3.10 Monto Promedio de crédito otorgado:

3.11 Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (...) No (...)

El crédito fue de largo plazo.: Si (...) No (...)

3.12 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

- Capital de trabajo (%)...
- Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....
- Activos fijos (%).....
- Programa de capacitación (%).....
- Otros - Especificar: (%).....

3.13 Maneja una correcta contabilidad en el negocio

- Si (...)
- No (...)
- desconoce (...)

3.14 Porque no lleva contabilidad

- Por desinformación (...) Por mala administración (...) No cuenta con los medios para llevar contabilidad (...)
- Desconocimiento de la importancia (...)

3.15 Recibió alguna asesoría financiera posterior al otorgamiento del crédito?

- Si (...)
- No (...)
- otros (...)

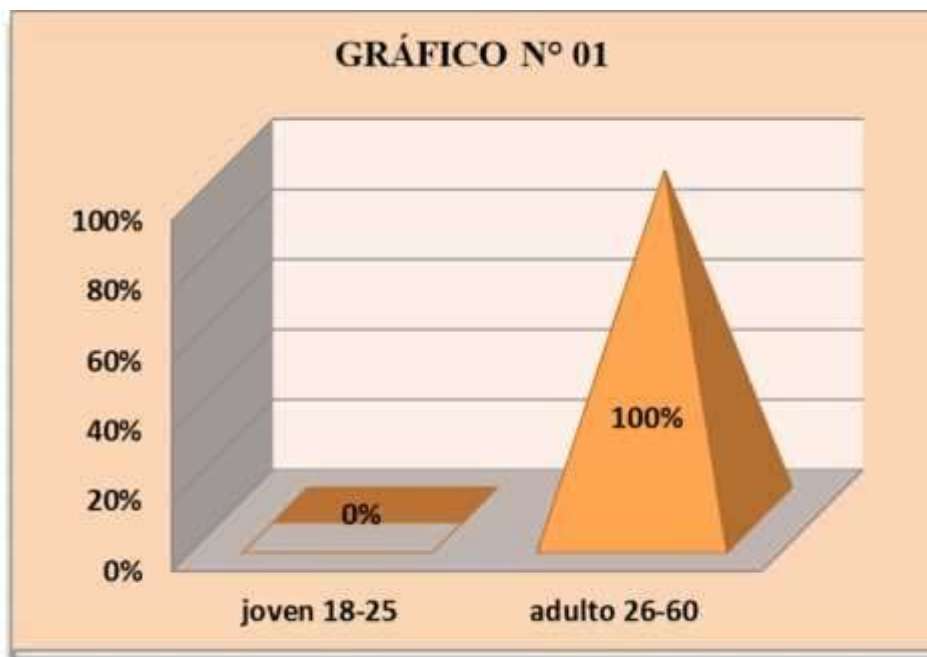
6.2.3 Anexo 04 Tabla de Resultados

TABLA N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPE del sector comercio - rubro ferreterías.

Edad de los representantes legales		
joven 18-25	0	0%
adulto 26-60	10	100%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



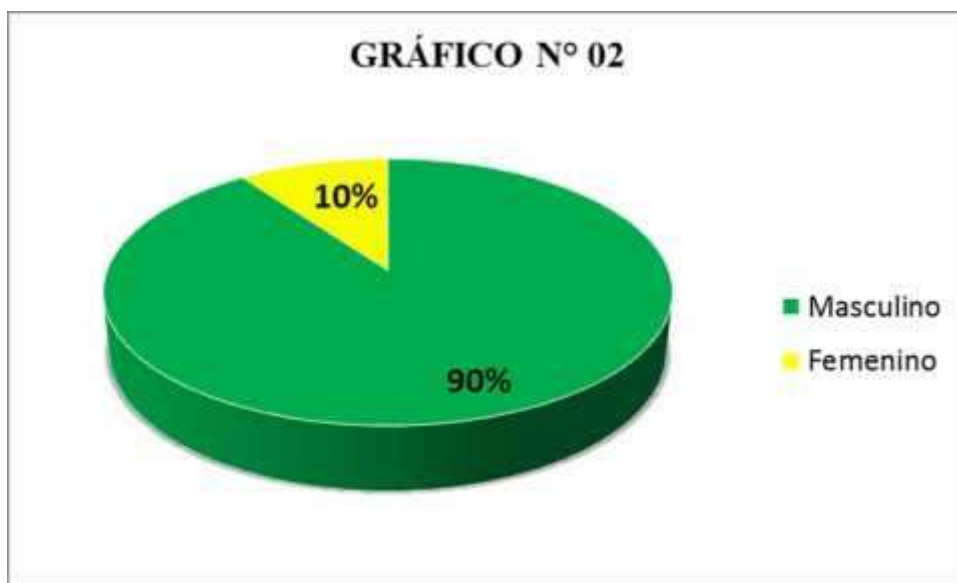
En la tabla del gráfico N° 01 se observa, que el 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años.

TABLA N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje %
Masculino	9	90%
Femenino	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



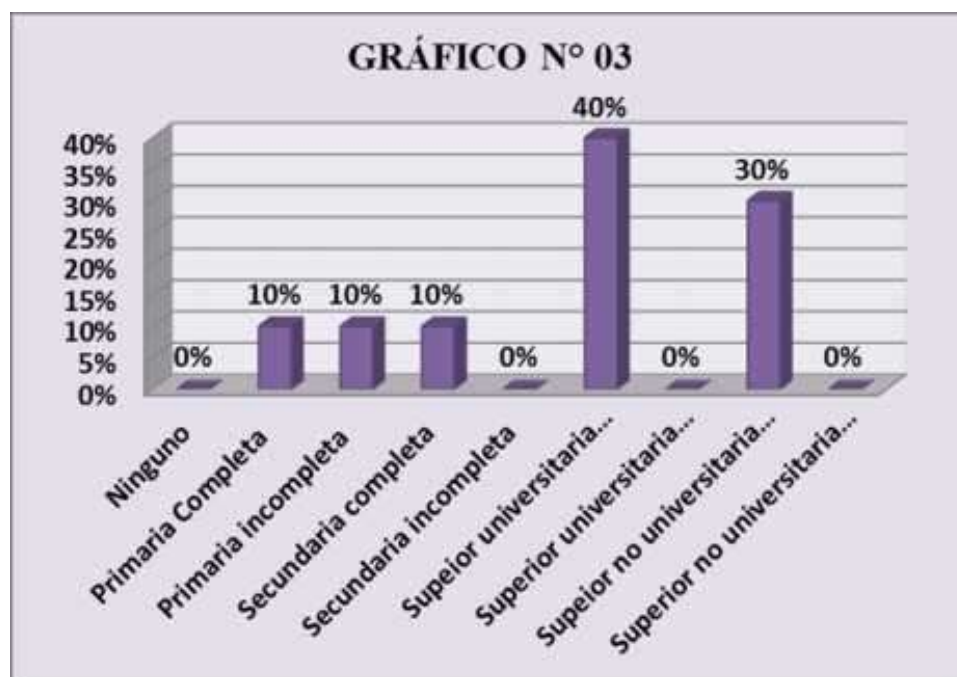
En la tabla del gráfico N° 02 se observa que; del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, el 90% son del sexo masculino y el 10% son del sexo femenino.

TABLA N° 03

El Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	0	0%
Primaria Completa	1	10%
Primaria incompleta	1	10%
Secundaria completa	1	10%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitaria completa	4	40%
Superior universitaria incompleta	0	0%
Superior no universitaria completa	3	30%
Superior no universitaria incompleta	0	0%
TOTAL	10	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.



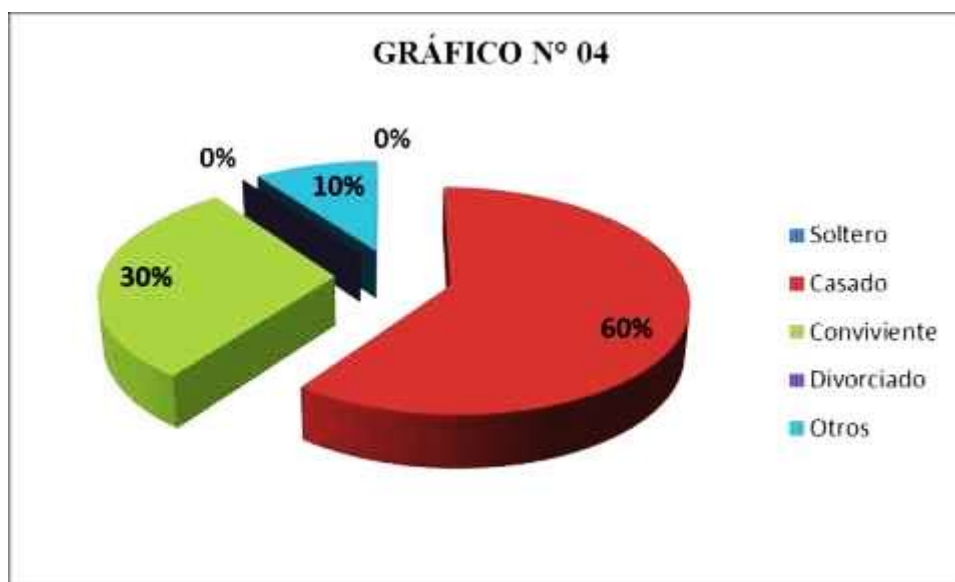
En la tabla del gráfico N° 03 se observa que, el 100% de los encuestados, el 40% tiene superior universitario completa, el 30% tiene superior no universitario completa, el 10% tiene secundaria completa, el 10% tiene primaria incompleta y el 10% primaria completa.

TABLA N° 04

Estado civil de los representantes legales de las MYPES

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje %
Soltero	0	0%
Casado	6	60%
Conviviente	3	30%
Divorciado	0	0%
Otros	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



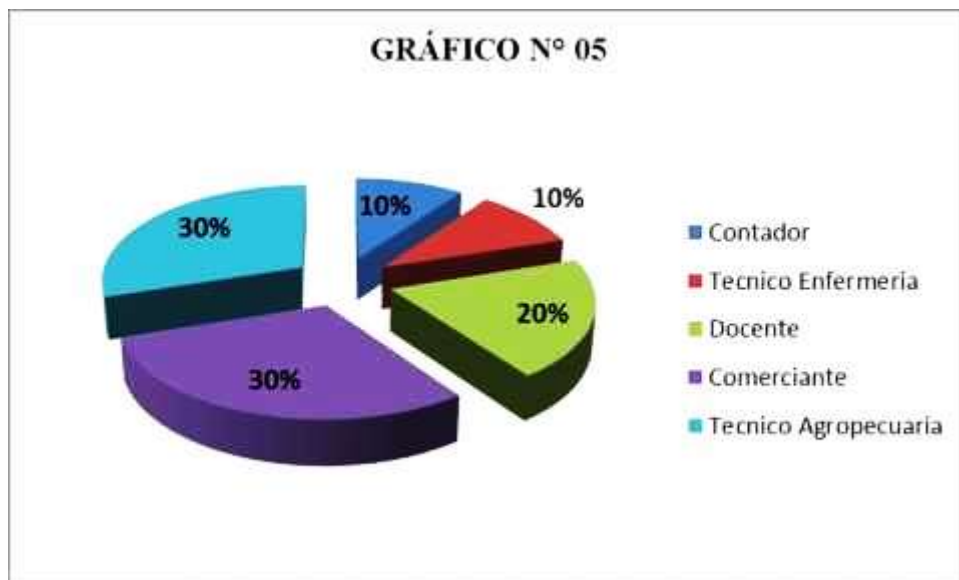
La tabla del gráfico N° 04 se observó que del 100% de los encuestados, el 60% son casados, el 30% son convivientes y el 10% son viudos.

TABLA N° 05

Profesión u ocupación de los representantes legales de las MYPES

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje %
Contador	1	10%
Técnico Enfermería	1	10%
Docente	2	20%
Comerciante	3	30%
Técnico Agropecuaria	3	30%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



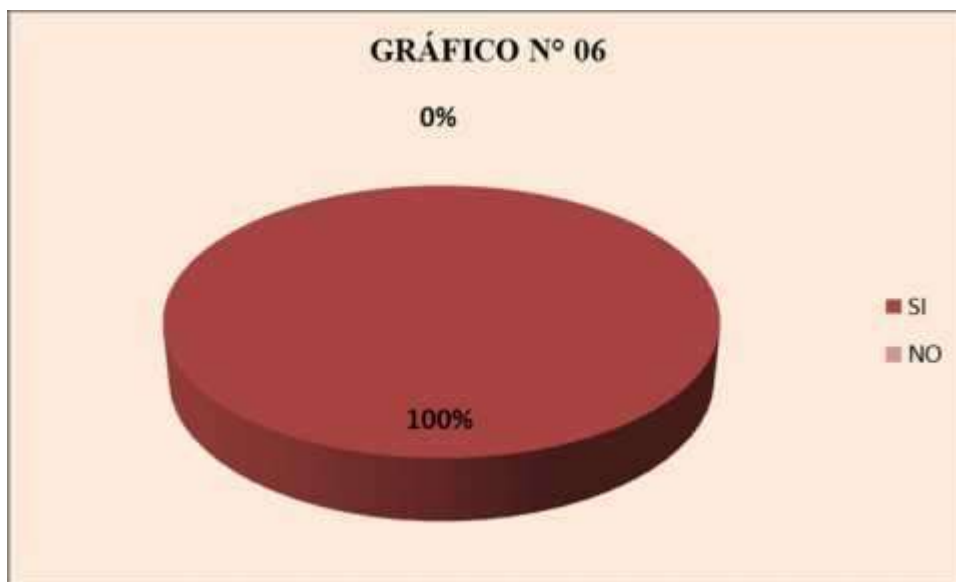
En la tabla y gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 30% son comerciantes, el 30% son técnicos agropecuarios, el 20% son docentes, 10% es contador y el 10% es técnica en enfermería.

TABLA N° 06

Mantiene alguna carga familiar de los representantes legales de las MYPES

Carga Familiar	Frecuencia	Porcentaje %
SI	10	100%
NO	0	0%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



En la tabla del gráfico N° 06 se observa que el 100% nos manifiestan que si mantienen alguna carga familiar.

TABLA N° 07

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje %
1 año	1	10%
2 años	2	20%
3 años	0	0%
más de años	7	70%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



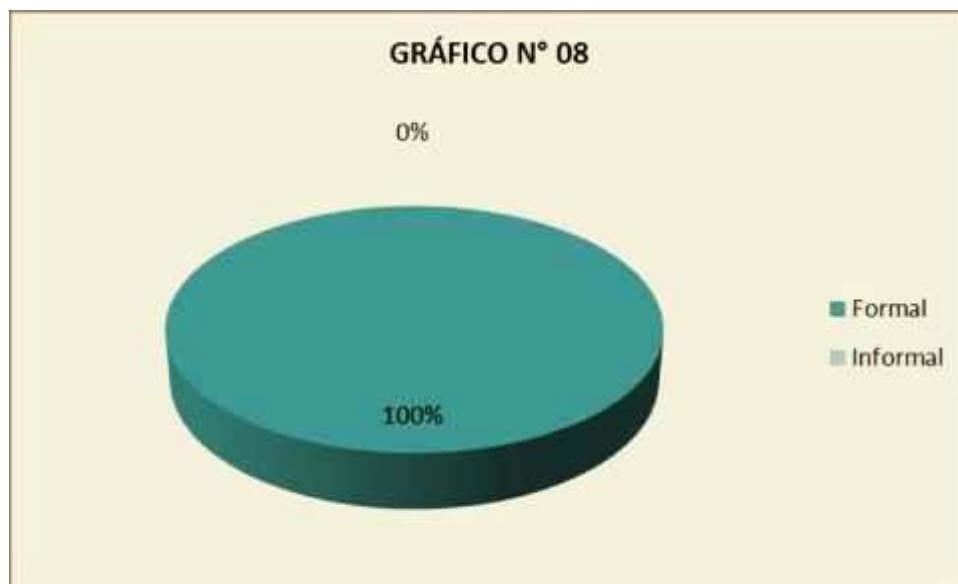
En la tabla del gráfico N° 07 se observa que, del 100% de los encuestados, el 70% tiene más de 3 años en el rubro empresarial, el 20% tiene 2 años y el 10% tiene un año.

TABLA N° 08

Formalidad de las MYPES

Formalidad de las Mype	Frecuencia	Porcentaje %
Formal	10	100%
Informal	0	0%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 08 se observa que el 100% de los encuestados manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro de que el 100% de las MYPES son formales.

TABLA N° 09

Número de trabajadores permanentes de las MYPES

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje %
1 trabajador	6	60%
2 trabajadores	3	30%
3 trabajadores	0	0%
5 trabajadores	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 09 se observó que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% posee un trabajador permanente mientras que el 30% posee dos trabajadores permanentes y el 10% posee cinco trabajadores.

TABLA N° 10

Número de trabajadores eventuales de las MYPES

N° de trabajadores eventuales	Frecuencia	Porcentaje %
Ninguno	5	50%
1 trabajador	2	20%
2 trabajadores	1	10%
3 trabajadores	1	10%
6 trabajadores	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



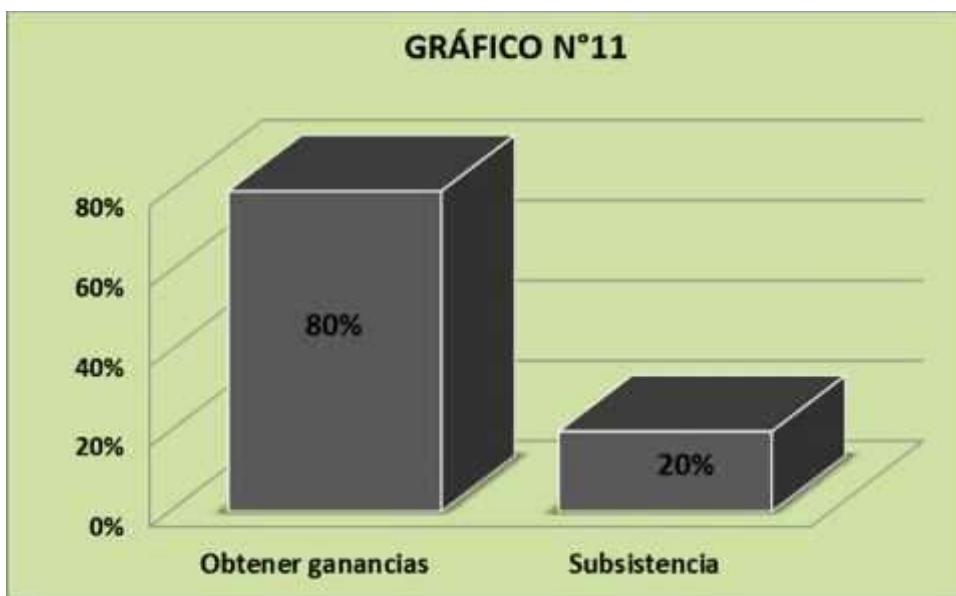
En la tabla del gráfico N° 10 se observa que del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio, el 20% posee un trabajador eventual, el 10% posee dos trabajadores eventuales, el 10% posee tres trabajadores eventuales y el 10% posee seis trabajadores eventuales.

TABLA N° 11

Motivos de formación de las MYPES

Formación por	Frecuencia	Porcentaje %
Obtener ganancias	8	80%
Subsistencia	2	20%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 11 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 80% manifestaron que la formación de la MYPE fue para obtener ganancias y el 20% manifestaron que su formación fue solo por subsistencia.

TABLA N° 12

El local de las MYPES

Locales	Frecuencia	Porcentaje %
Propio	6	60%
Alquilado	4	40%
Conductor	0	0%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 12 se observó el 60% manifiestan que el local donde actualmente gira el negocio propio y el 40% se manifiestan que el local donde actualmente gira el negocio es alquilado.

TABLA N° 13

Pago básico del local de las MYPES

Pago básico del local	Frecuencia	Porcentaje %
Luz y Agua	10	100%
Vigilancia	0	0%
Estacionamiento	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 13 se observó que el 100% manifiestan que efectúan un pago básico donde gira el negocio de luz y agua entre otros.

TABLA N° 14

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es	Frecuencia	Porcentaje %
Financiamiento propio	6	60%
Financiamiento de terceros	4	40%
TOTA	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



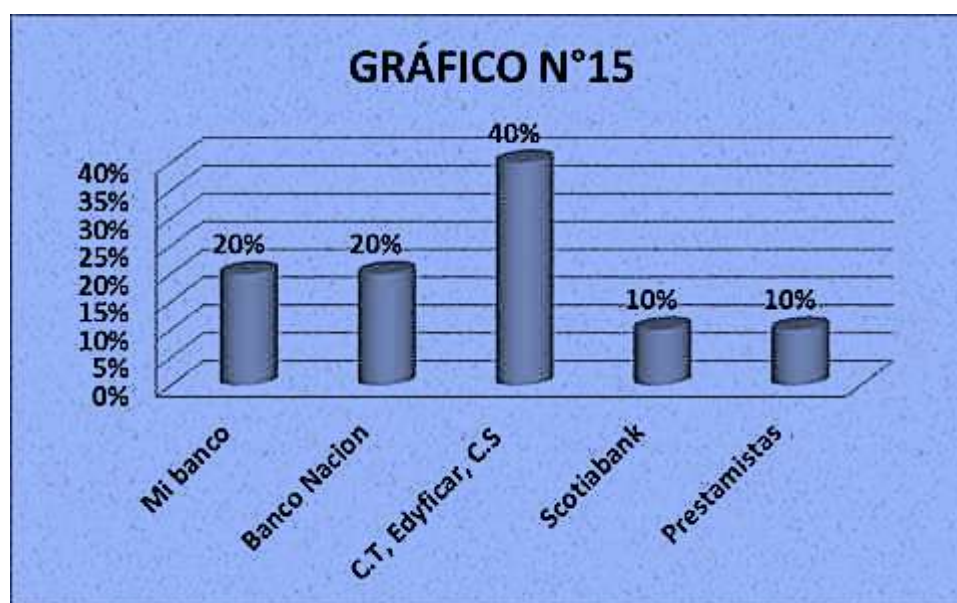
En la tabla del gráfico N° 14 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 60% obtuvo el financiamiento propio para desarrollar sus actividades, mientras que el 40% lo obtuvo de financiamiento de terceros.

TABLA N° 15

¿Cuáles son las entidades que le otorgaron un crédito?

Institución	Frecuencia	Porcentaje %
Mi banco	2	20%
Banco Nación	2	20%
C.T, Edificar, C.S	4	40%
Scotiabank	1	10%
Prestamistas	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 15 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 20% de las MYPES estudiadas que solicitaron sus créditos de terceros lo hicieron de Mi Banco, mientras que el 20% solicitaron del Banco Nación, el 40% solicitaron de Caja Trujillo, Edificar, Caja Santa, el 10% solicitaron en Scotiabank y el 10% lo hicieron de prestamistas.

TABLA N° 16

¿Actualmente con cuantas entidades financieras y no financieras tiene financiamiento?

Entidades Fin. Y no Fin.	Frecuencia	Porcentaje %
1	3	30%
2	4	40%
Ninguna	3	30%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla y gráfico N° 16 se observa que del 100% de los representantes legales, el 30% manifiestan que tiene financiamiento es con una entidad, el 40% (4) con dos entidades y el 30% con ninguna entidad financiera.

TABLA N° 17

¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades de crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Entidad Bancaria	5	50%
Entidad no Bancaria	4	40%
Prestamistas o usureros	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 17 se observó que, el 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestaron que las entidades que les otorgan las mayores facilidades de crédito son las entidades bancarias, el 40% que son las entidades no bancarias y el 10% manifestaron que fueron los usureros.

TABLA N° 18

¿Antigüedad mínima requerida por la entidad para otorgar un crédito?

Antigüedad	Frecuencia	Porcentaje %
6 meses	1	10%
10 meses	0	0%
1 año	2	20%
ninguna	7	70%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio

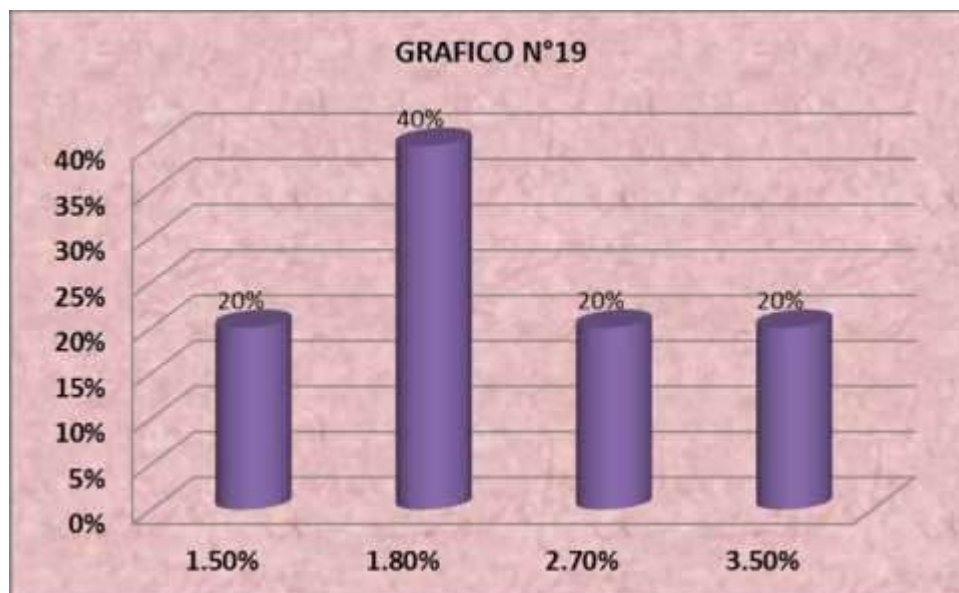


En la tabla del gráfico N° 18 se observa que del 100% de los representantes legales encuestados, el 10% manifestaron que para la antigüedad mínima requerida por la entidad para otorgar un crédito es de 6 meses, el 20% es de 1 año y el 70% manifestaron la antigüedad por la entidad es ninguna.

TABLA N° 19
¿Qué tasa de interés mensual paga?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje %
1.50%	2	20%
1.80%	4	40%
2.70%	2	20%
3.50%	2	20%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



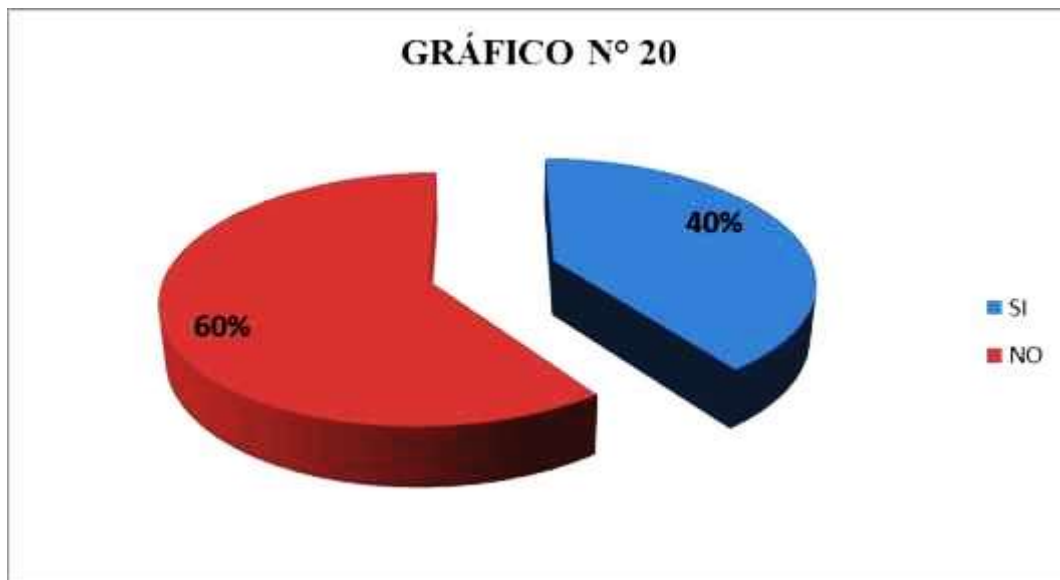
En la tabla del gráfico N° 19 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron su crédito el 20% sostienen que pagaron una tasa de interés mensual de 3.5%, el 20% pagó una tasa de 2.7%, el 40% pagó una tasa de 1.8% y el otro 20% pagó una tasa de 1.5% de interés mensual por el préstamo obtenido.

TABLA N° 20

¿Pago alguna vez una tasa de interés moratoria?

Pago interés moratoria	Frecuencia	Porcentaje %
SI	4	40%
NO	6	60%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 20 se observa que el 100% de los representantes legales encuestados, el 60% manifestaron que no pagaron una tasa de interés moratoria y el 40% manifestaron que si pagaron una tasa de interés moratoria.

TABLA N° 21

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentaje %
SI	10	100%
NO	0	0%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 21 se observó que, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos dijeron que si obtuvieron los créditos solicitados en su momento solicitado.

TABLA N° 22

De que monto la entidad requiere una garantía para dar un crédito

Monto de garantía	Frecuencia	Porcentaje %
25 mil	0	0%
35 mil	1	10%
sin garantía	7	70%
desconoce	2	20%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 22 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 10% manifestaron que el monto de la entidad requiere una garantía para dar un crédito es de 35 mil, el 70% es sin garantía y el 20% de los representantes desconocen.

TABLA N° 23

Rango del monto del crédito solicitado

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje %
10000 a 20000	3	30%
21000 a mas	7	70%
TOTA	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 23 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 30% de las MYPES estudiadas precisa que los montos de crédito solicitados por los representantes fueron entre 10,000 a 20,000 y el 70% es de 21,000 a más.

TABLA N° 24

Plazo del crédito solicitado

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Corto plazo	7	70%
Largo plazo	3	30%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 24 se observó que, el 100% de los representantes legales que fueron encuestados y que recibieron los créditos, el 70% precisa que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 30% dijo que fueron otorgados a largo plazo.

TABLA N° 25

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que invirtió el crédito	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de trabajo	7	70%
Activos fijos	2	20%
Mejoramiento del local	1	10%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



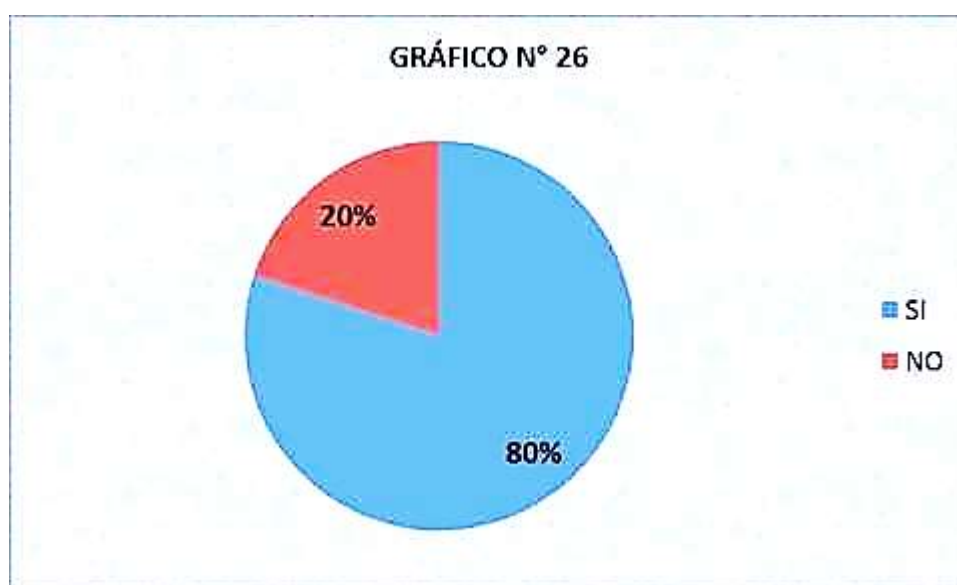
En la tabla del gráfico N° 25 se observa que, el 70% de las MYPES estudiadas dijeron que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo, el 20% lo invirtieron en mejoramiento de su local y 10% en activos fijos.

TABLA N° 26

Maneja una correcta contabilidad en el negocio

Maneja contabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
SI	8	80%
NO	2	20%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 26 se observa que el 100% de los representantes legales, el 80% se manifestaron que si maneja una correcta contabilidad en el negocio y el 20% se manifestaron que no se maneja una correcta contabilidad en el negocio.

TABLA N° 27

¿Por qué no lleva una contabilidad?

Lleva contabilidad	Frecuencia	Porcentaje %
No cuenta con los medios	1	10%
Desconocimiento de la importancia	1	10%
Si llevan	8	80%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 27 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 10% se manifestaron que no lleva una contabilidad es que no cuenta con los medios, el 10% no lleva una contabilidad es por desconocimiento de la importancia y el 80% que si llevan una contabilidad.

TABLA N° 28

Recibió alguna asesoría financiera para el otorgamiento del crédito

Recibió asesoría	Frecuencia	Porcentaje %
SI	2	20%
NO	8	80%
TOTAL	10	100%

FUENTE: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio



En la tabla del gráfico N° 28 se observó que el 100% de los representantes legales encuestados, el 20% se manifestaron que si recibieron una asesoría financiera para el otorgamiento del crédito y el 80% no han recibido nada.