



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA HAPSSA
HIERBAS AROMATICAS S.A, DE SIHUAS, 2017.

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

AUTOR:

BACH. VEGA MARTINEZ SARA CAROLINA

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA HAPSSA
HIERBAS AROMATICAS S.A, DE SIHUAS, 2017.

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

AUTOR:

BACH. VEGA MARTINEZ SARA CAROLINA

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

CHIMBOTE – PERU

2019

JURADO EVALUADOR DE TESIS

PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN

MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

MIEMBRO

MGTR. LUIS FERNANDO ESPEJO CHACÓN

AGRADECIMIENTO

A Dios

Por brindarme la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional, por darme la fuerza de seguir adelante día a día a pesar de las dificultades que se me han presentado en el camino.

A mi Asesor

MGTR. Víctor Sichez Muñoz por su incondicional apoyo, tiempo y recomendaciones en la elaboración de este informe de tesis.

DEDICATORIA

A mi familia

Que son parte de mi vida y sólo me dan alegrías; además me brindan su apoyo moral para no rendirme; y me alientan a seguir adelante hasta conseguir mis metas.

A un amigo especial

Que gracias a su motivación empecé este proyecto y hoy se hace realidad; gracias a su apoyo estoy logrando cumplir mis sueños.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas SA, de Sihuas, 2017. La investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo. Este informe para su elaboración se utilizó la elaboración cualitativa y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, y de caso, para el recojo de la información se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas y el cuestionario de preguntas y se concluye, se cual fuera el sistema que el empresario elija para su financiación ya sea la banca formal o entidades financiera, el financiamiento influyen de manera positiva en el desarrollo y rentabilidad de la empresa, ya que esto le brinda a las MYPES y Pymes la posibilidad de mantenerse en el mercado, mantener su economía e incrementar sus niveles de comercialización en el mercado donde se encuentran, de esta forma no solo incrementar su rentabilidad, generan empleo, también permite otorgar un mayor aporte al sector económico en el que participan.

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

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Describe the financing characteristics of micro and small companies in the Peruvian commerce sector and the company Hapssa Hierbas Aromáticas SA, of Sihuas, 2017. The research was non-experimental, quantitative and descriptive. This report for its elaboration was used qualitative elaboration and non-experimental, descriptive, bibliographic, and case design, for the collection of the information the bibliographic records and the questionnaire of questions were used as an instrument and it is concluded, whatever the system that the entrepreneur chooses for financing, be it formal banking or financial entities, financing positively influences the development and profitability of the company, since this gives SMEs and SMEs the possibility of staying in the market, maintain its economy and increase its levels of commercialization in the market where they are, in this way not only increase their profitability, they generate employment, it also allows granting a greater contribution to the economic sector in which they participate.

Keywords: Financing, micro and small business, trade sector.

CONTENIDO

CARATULA	i
CONTRA CARATULA	ii
JURADO DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
I.INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1 Antecedentes	15
2.1.1 Internacionales	15
2.1.2 Nacionales	18
2.1.3 Regionales	25
2.1.4 Locales	28
2.2 Bases teóricas	30
2.2.1 Teorías del Financiamiento	30
2.2.2 Teoría de las empresas	38
2.2.3 Teoría de las microy pequeñas empresas	38
2.2.4 Teoría del Sector Comercio.....	39
2.3 Marco conceptual	40
2.3.1 Definiciones del Financiamiento.....	40
2.3.2 Definiciones de las micro y pequeñas empresas	42
2.3.3 Definición de la Empresa	43
2.3.4 Definiciones del Sector Comercio.....	43
III. METODOLOGÍA	45
3.1 Diseño de investigación	45
3.2 Población y muestra	45
3.3 Definición y operacionalización de las variables	45
3.4 Técnicas e instrumentos	45
3.4.1 Técnicas.....	45
3.4.2 Instrumentos	46
3.5 Plan de análisis	46
3.6 Matriz de Consistencia	46

3.7	Principios éticos	47
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	47
4.1	Resultados	47
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1:	47
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2:	49
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3:	53
4.2	Análisis de resultados	55
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1	55
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2	56
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3	56
V.	CONCLUSIONES	57
5.1	Respecto al objetivo específico 1	57
5.2	Respecto al objetivo específico 2	57
5.3	Respecto al objetivo específico 3	57
5.4	Conclusión general	58
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	59
6.1	Referencias bibliográficas	59
6.2	Anexos	62
6.2.1	Modelos de fichas bibliográficas	62
6.2.2	Matriz de Consistencia	63

I. INTRODUCCIÓN

En Estados Unidos (2010) en medio de las turbulencias políticas y económicas, aún prevalece la idea general de que este país es una cantera de oportunidades. Efectivamente, Estados Unidos ofrece cada año más y mejores condiciones para iniciar, desarrollar y consolidar, pequeños emprendimientos. Las iniciativas pueden ir desde negocios locales, hasta pequeñas empresas globalizadas, dependiendo del producto y los medios de comercialización.

Sin embargo, es de esperarse que ante la reciente crisis financiera, tanto los actuales como los nuevos emprendedores tengan dudas y se hagan planteamientos acerca de las fuentes de financiamiento, asesorías o cualquier herramienta que pueda serles de utilidad para sacar sus negocios adelante

Crisis en España y en la Unión Europea (2013) En la situación actual de crisis económica y financiera constituye una prioridad en la Unión Europea y en España la atención a una parte sustantiva de sus estructuras productivas como son las pequeñas y medianas empresas.

Tanto la adecuada financiación de las mismas como su acertada gestión y gobernanza, son elementos contemplados con especial atención en los programas y acciones concretas que llevan a cabo la Unión Europea y sus Estados Miembros.

En las perspectivas financieras del septenio 2007-2013, que finalizan este año 2013, dos de los principales tipos de programas que hacen referencia a la financiación de pequeñas y medianas empresas y a la cooperación internacional en el ámbito empresarial. Las nuevas perspectivas financieras (2014-2020) que entrarán en vigor el próximo año mantienen como prioridad los programas y acciones concretos en los campos señalados, habiéndose incluso incrementado su participación en los presupuestos de la Unión a partir de 2014, año en que se inician esas nuevas perspectivas financieras. Ello incluye el progresivo acercamiento de todos los Estados Miembros a las Normas Internacionales en un contexto de globalización de la economía y de las relaciones internacionales en todos los campos.

Lira (2009), La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (Mypes) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar, es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultad para conseguir dinero.

Liendo & Martínez (2008), Problemas financieros, uno de los principales inconvenientes que manifiesta este sector es la escasez de capital al inicio y durante el desarrollo de su actividad. La mayor parte de los créditos disponibles en plaza no se adecuan a sus necesidades específicas, ya que normalmente los plazos de devolución que se ofrecen son demasiado cortos, prácticamente no existen períodos de gracia y los que hay son breves, las tasas de interés son elevadas y las garantías exigidas no guardan relación con las posibilidades de los beneficiarios.

Ramos (2015-2016). Las pequeñas empresas consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial, en su mayor parte proviene de ahorros propios. La estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escogen productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial para los cuales el tiempo de ejecución es corto y que produzcan en el menor tiempo posible los beneficios necesarios para mantener la producción y esto último depende de la demanda inmediata de los productos fabricados”.

En el contexto del mundo globalizado y competitivo, los empresarios enfocan sus objetivos a la mejora y perfeccionamiento de sus competencias, tanto técnicas como de gestión, siendo estos elementos claves para el éxito de los negocios.

En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las empresas en el país

Club planeta (2010). En el Perú las MYPEs son en su mayor porcentaje unidades empresariales de sobrevivencia, el Gobierno si bien declara interés por apoyar este sector no ha podido diseñar una estrategia integral para articular los esfuerzos privados y públicos, que beneficien realmente a las MYPEs. Se pueden identificar con nitidez formas organizativas predominantes, denominadas micros y pequeñas empresas que conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPEs; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país.

Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPEs es baja, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional .

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares.

Santos (2011) manifestó que las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Mypes afrontan problemas de atención, como falta de capital, dificultad de acceso al crédito, limitadas posibilidades de capacitación, restricción de mercado, estas barreras impiden acceder a un financiamiento con un costo de crédito adecuado, hay que brindarles asistencia técnica (capacitarlos en procesos

de gestión y producción) sólo así tendremos empresas más competitivas que contribuyan con el desarrollo del país. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las empresas en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas empresas acceden o no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc.

Alfaro (2007) En los últimos años se ha incrementado el consumo de hierbas aromáticas y medicinales para la alimentación y curación de dolencias, físicas y mentales. El Perú tiene eco regiones únicas y una gran diversidad de pisos ecológicos que ha permitido a través de milenios, el cultivo de numerosas especies nativas y o tras que han crecido en forma silvestre, con una alta variabilidad genética, clasificadas como plantas medicinales y productos naturales. De este grupo, algo más de 1500 especies son usadas tradicionalmente para el cuidado de la salud

Hapssa (2014) Es una empresa peruana creada el 04 de Agosto del 2004, ubicada en la Provincia de Sihuas Región de Ancash, Perú dedicada a la producción, comercialización y promoción del consumo de hierbas aromáticas orgánicas deshidratadas que sirven como materia prima para la industria alimentaria, farmacéutica, perfumería, licores, y a la fabricación de productos con marca propia para ser utilizados directamente por el consumidor final.

Nuestras ventas están representadas principalmente por la exportación directa a países como Suiza, USA entre otros, asimismo comercializamos en el mercado nacional nuestros productos terminados.

En HAPSSA procesamos hierbas aromáticas orgánicas como tomillo, orégano, romero, anís, cedrón, menta, ajedrea, y hierbas nativas de la zona que son seleccionados bajo estrictos controles de calidad desde la siembra hasta su producción final en la planta de acopio.

Somos representantes de la Asociación de Productores Ecológicos de Plantas Aromáticas de Sihuas (APEPA). Que reúne a 35 productores de hierbas aromáticas.

Por lo antes expuesto, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A de Sihuas, 2017. ?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:
Describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A de Sihuas, 2017. ?

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos propuesto los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S. A de Sihuas, 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú y de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A de Sihuas, 2017.

Se justifica porque servirá para formalizar un análisis de las características del financiamiento y su importancia en el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas del Perú y de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A de Sihuas, 2017, para que así permita a los pequeños empresarios puedan tener el conocimiento de la manera que ellos pueden beneficiarse si obtienen financiación y cuáles serán sus beneficios si obtienen algún préstamo a largo plazo, también que sirva esta investigación como referencia para próximo trabajo.

Finalmente los resultados de esta investigación, servirán como antecedente para posteriores trabajos de investigación de naturaleza similar o a fin.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos de Perú; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio.

Márquez (2003) en su trabajo de investigación “EL FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA”

El trabajo de investigación desarrollado a continuación tiene como propósito dilucidar los problemas de financiamiento a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas. Llegando a las siguientes conclusiones: La estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las pequeñas empresas, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional. Las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las pequeñas empresas, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa, por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial. Pymes durante su desarrollo y las alternativas de financiamiento. fondos de capital privado- que han surgido en los últimos años para este segmento. En particular, se estudia la reciente tendencia de acceso a recursos por parte de cadenas de restaurantes y alimentos, a través de fondos de capital. La investigación comprende el estudio de la dinámica de la actividad empresarial en Colombia, específicamente del segmento Pyme;

Arostegui (2014), en su trabajo de investigación sobre: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y

Medianas Empresas”, realizado en México. Este trabajo tiene como propósito determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Se obtiene como resultados: Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Zapata (2009) en su investigación titulada: los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004. Tuvo como objetivo general cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. Tipo de investigación cuantitativo, diseño de investigación descriptiva no experimental, con una muestra de 23 y una población de 23, utilizo la técnica de la encuesta y como instrumento tuvo el cuestionario con 21 preguntas. Y llegando a las siguientes conclusiones. Que las pequeñas y medianas empresas, consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por ello no puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que concluye el investigador en lo siguiente: en la pymes debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a

compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento.

Mejía (2011) en su tesis de Maestría sobre “Financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile”, destaca que las micro y pequeñas empresas generan el 40% del empleo, el 21% de sus dueños y/o gerentes cuenta con formación universitaria, el 3% ha cursado estudios de post grado y el 35% es liderado por mujeres, de acuerdo a los resultados que arrojó la primera encuesta nacional de empresas aplicadas en el país, presentada el pasado 25 de noviembre por el Ministerio de Economía. La Mype está conformada por 720 mil unidades productivas, que representan el 97% de las empresas chilenas formales, con un promedio de trabajadores que fluctúa entre las 2 personas jornada completa (micro) y 11 en las pequeñas. Entre los principales resultados, se apreció que la muestra incluyó a 10.261 empresas de todo el país, representativas de 744.786 unidades productivas, con un coeficiente de variación nacional de 1,25%. La ELE es una encuesta panel, que se actualizará anualmente incluyendo un monitoreo permanente de los encuestados. De todas las empresas formales, el 82% corresponde a 607 mil microempresas, responsables de la generación del 12% del empleo y cuyas ventas equivalen al 3% del total. Tienen un promedio de antigüedad de 10 años.

Benito & Platero (2015), en su investigación “Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación”, precisa que, en España, al igual que Grecia, Portugal o Italia, es hoy en día uno de los países europeos con menos previsiones de crecimiento económico y con más tasa de paro de la Unión Europea. Su tejido empresarial, a diferencia de otros países como los nórdicos o centroeuropeos, viene caracterizado por el protagonismo de empresas de muy reducida dimensión con una media de 1-3 empleados. Estas empresas se caracterizan actualmente por el constante cierre de sus negocios y por la destrucción de empleo.

Agrega Benito y otros, el nivel formativo de los directivos y empresarios tiene un efecto positivo sobre el rendimiento del capital humano de los trabajadores. La formación académica de quienes dirigen la empresa es un determinante positivo en la adopción de innovaciones que permite tener una mayor capacidad innovadora y, por tanto, una mayor capacidad para afrontar

una crisis. El capital humano, su nivel educativo, los conocimientos y las habilidades de que disponen las personas son un factor clave para la competitividad de una economía y, más en concreto, de una empresa en tiempos difíciles.

Benito y otros, propone como área de mejora el estudio en profundidad de ratios financieros para poder trabajar de forma más cuantitativa y objetiva los efectos de la crisis en los resultados (ventas, rentabilidad económica, cuota de mercado, etc.) de las microempresas.

Igualmente, puede intentar profundizarse en las variables de tal forma que puedan cuantificarse, como, por ejemplo, cuantificar el gasto en investigación y desarrollo realizado por las microempresas estudiadas en estos años de crisis.

Por último, Benito y otros, nos dice que la permanencia en el mercado no aparece en el modelo como una variable influyente, sin embargo, esto puede ser debido a que, en el modelo, la muestra utilizada se caracteriza por ser formada como se ha indicado en párrafos anteriores, mayoritariamente, por empresas consolidadas y, por este motivo, este dato puede estar sesgado.

2.1.2 Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por los otros investigadores en cualquier Región del Perú menos en la Región Junín -Provincias.

Bautista (2016). En su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios – rubro restaurante en el Perú, caso Restaurante la Fonda de Doña Chana EIRL. Castilla – Piura, 2015. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector servicios – rubro Restaurantes del Perú y del Restaurante La Fonda de Doña Chana EIRL. Castilla – Piura, 2015. Asimismo, llegó al siguiente resultado, respecto al objetivo específico, que buscaba realizar el análisis comparativo de las principales características de financiamiento de las empresas del sector servicio – rubro restaurantes en el Perú y del Restaurante la Fonda de Doña E.I.R.L., Castillas – Piura, 2015.

Asimismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1; a) En el Perú, el financiamiento se caracteriza de diversas maneras ya sea por el tipo de financiamiento, la entidad que lo otorga y el uso que se le da en el negocio. Para Guevara (2014). Quien concluyó: En su mayoría las MYPES en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital, siendo los resultados de esta variable de 60% de las empresas encuestadas, cuentan con un tipo de financiamiento para el capital de su empresa con recursos propios. Respecto al objetivo específico 2; 1. La investigación en estudio determinó que el Restaurante “La Fonda de Doña Chana” EIRL., no pertenece a ninguna asociación, pero si se encuentra debidamente formalizado ante SUNARP Y SUNAT. Se determinó que se autofinancia para brindar el servicio a sus clientes, es decir, financia su capital de trabajo a través de recursos propios. 2. Sin embargo se determinó que accede a un financiamiento bancario para implementar y mejorar el local, concluyendo que las fuentes de financiamiento pueden ser utilizadas para distintos fines, según la necesidad del negocio. Se determinó que el Restaurante en estudio, no cuenta con financiamiento de Cajas Municipales, ni del sector informal. 3. El propietario investigó la tasa de interés que cobran los bancos, concluyendo que las tasas de interés son aceptables; así como también realizó un plan de pago del crédito, para evitar morosidad durante el cumplimiento del cronograma establecido por la entidad financiera. 4. Se determinó que el Restaurante “La Fonda de Doña Chana” EIRL, cuenta con un historial crediticio positivo, esto se encuentra respaldado porque el restaurante no se encuentra registrado en las centrales de riesgo; también se determinó que cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago. El restaurante se ha visto beneficiado por lo antes expuesto, dándole las facilidades de no tener que entregar algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido. Respecto al objetivo específico 3; a) Se concluye realizando comparaciones entre el caso del Restaurante “La Fonda de Doña Chana” EIRL y los antecedentes en el Perú, sobre financiamiento de microempresarios, los cuales mostraron coincidencias y no coincidencias como: Guevara (2014). Quien Concluyó que: En su mayoría las MYPES en estudio utiliza el financiamiento propio para conformar su capital, siendo los resultados de esta variable de 60% de las empresas encuestadas, cuentan con

un tipo de financiamiento para el capital de su empresa con recursos propios. Al igual que Mejía (2014). Afirma que el 10% de las microempresas se autofinancia con ahorros personales. El Restaurante “La Fonda de Doña Chana” EIRL cuenta con financiamiento interno para brindar el servicio a sus clientes, es decir, cuenta con capital de trabajo propio para su negocio. b) En relación al destino de los créditos, según los autores:

Talledo (2011) en su tesis titulada: ANALISIS ECONOMICO DE LAS BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO CREDITICIO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE LA UNION concluye lo siguiente: Existe un gran número de comerciantes que actualmente tiene deudas, su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales dado que le es más fácil y rápido obtener un crédito sin importarles las altas tasas de interés a las que están sujetos dichos créditos, en segundo motivo por el cual prestan de estas fuentes es porque no son sujetas de crédito dado que están mal calificados en las centrales de Riesgo es decir por tener antecedentes crediticios

Deza (2013). Afirma del 60% del crédito obtenido el 40% lo utilizó para el mejoramiento y/o ampliación del local. Lo que coincide con el caso en estudio, en el que se determinó que tiene planificado utilizar el financiamiento bancario en la ampliación y/o modernización de local, como objetivo específico. c) En lo que respecta al financiamiento proveniente del sector financiero, que es el sector con mayores beneficios, por lo tanto, es el sector al que los microempresarios apuntan llegar; según los autores Dezar (2013). Para quien: Del 100%, el 60% de las MYPES que recibió crédito financiero, el 20% lo obtuvo de entidades bancarias. Al igual que Mejía (2014). Quien concluye que el 20% tiene como principal fuente de financiamiento de las microempresas a los bancos. Lo que coincide con el Restaurante “La Fonda de Doña Chana” EIRL, que cuenta con financiamiento externo de Banca comercial, que será utilizado para mejoramiento del local.

Palacios (2017). En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa multiservicios palacios S.R.L. lima 2016”, tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento de las

micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016. Llego a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Según los autores investigados el financiamiento de las empresas en el Perú es por la banca formal y las entidades financieras, solicitando a corto plazo con una tasa de interés del 18% al 29%, utilizando el financiamiento para los siguientes fines: capital de trabajo, activos fijos, tecnología, mantenimiento de local, programas de capacitación. Aun así, los empresarios persisten una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales. Respecto al objetivo específico 2: Haciendo referencia al cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, se puede observar que la empresa Multiservicios Palacios S.R.L. recurre a la banca formal para financiarse, siendo este el Banco del Crédito del Perú, solicitando el crédito en un largo plazo, obteniendo una tasa de interés del 15%, invirtiéndose para la adquisición de activos fijos. Respecto al objetivo específico 3: Después de haber realizado la comparación entre la revisión de la literatura en las empresas del Perú y los resultados hallados en el cuestionario realizado a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L., se puede observar que el financiamiento de las empresas, se financian con capital de terceros, en la entidad que recurren algunas son solicitadas a la banca formal y a las entidades financieras, obteniendo diferencias en las tasas de interés y en el plazo del crédito del financiamiento solicitado; el crédito obtenido se invirtió en diferentes fines.

Conclusión general Las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas menciono a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L.; tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia las mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés; restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo, se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo

indagar en que instituciones bancarias y entidades financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.

Baltodano (2016). En su tesis titulada. “**Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa Venecia restaurant S.C.R. Ltda. de Chimbote, 2014**”, cuyo como objetivo general fue: determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R.Ltda. de Chimbote, 2014.

Así mismo llego a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edypymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, si el financiamiento recibido es bien utilizado, las Mypes mejoran sus ingresos y utilidades. Finalmente, los autores revisados establecen que los créditos obtenidos son a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activo. Respecto al objetivo específico 2: Las características más importantes del financiamiento de la empresa Venecia Restaurant S.C.R.Ltda. de Chimbote, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza autofinanciamiento y financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de servicio. El financiamiento de terceros es del sistema bancario (bancos); por lo tanto, pagan una tasa de interés más baja que la del sistema no bancario. Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio que realizan. Finalmente, el contar con un local propio tener solvencia económica y financiera ganada con los años ha permitido brindar las garantías que las entidades del sistema financiero solicitan al momento de brindar un crédito, del mismo modo la obtención a largo plazo y la inversión en activos fijos permite la devolución del préstamo obtenido sin correr muchos riesgos. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a los resultados de la

comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos de comparación coinciden; sin embargo, respecto al sistema que recurren para solicitar un crédito no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema no bancario, a corto plazo y lo destinan principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa de estudio adquiere su financiamiento del sistema bancario, a largo plazo y lo destinó principalmente a la compra de activo, mejoramiento de local y en menor proporción como capital de trabajo.

Conclusión general. La mayoría de los autores revisados establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú acceden a financiamiento de terceros (externo), y que ese financiamiento fundamentalmente sea del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, pero que sin embargo, solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso estudiada, esta recurre al financiamiento de terceros (externo), siendo este financiamiento, el sistema bancario. Finalmente, se concluye que las Mypes en su mayoría no tienen acceso al sistema bancario por no contar con las garantías y requisitos (formalización, activos, etc.) que este requiere al momento de solicitar un crédito, como si lo obtienen del sistema no bancario quienes no exigen muchas garantías para el otorgamiento de créditos, los mismos que le otorgan a corto plazo y por consiguiente no pueden ser invertidos en adquisición de activo, sino solo como capital de trabajo por el poco tiempo que tienen para devolver dicho crédito. Las entidades financieras deberían brindar asesoría a los micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.

Flores (2017). En su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso

empresa corporación vidrios & aluminios cristhian S.A.C. de Casma 2016.” tuvo por objetivo describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa corporación vidrios & aluminios Cristhian S.A.C de la ciudad de Casma año 2016. Llego a las siguientes Conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Con respecto a los antecedentes revisados se puede observar que la mayoría de las mypes optan por recurrir a las entidades financieras, esta podría llegar a una conclusión que existe una discriminación por parte de diversas bancas formales al momento de otorgar algún préstamo financieros hacia las mypes estas podrían basarse por el bajo monto de ingresos por ventas, la informalidad en la que la mayoría opera y la posible falta de información financiera transparente. Respecto al objetivo específico 2: Con respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa Corporación vidrios & aluminios Cristhian S.A.C opta por un crédito financiero debido a que adquiere un nuevo local mucho más céntrico, provenientes de bancas formales (BCP y Banco Scotiabank), el cual solicito de este último el monto de 10,000 los cuales son obtenidos a corto plazo.

Esto a su vez tiene gran implicancia ya que dicho monto solicitado por la empresa fue invertido en el mejoramiento de su local esto debido a que la empresa ya contaba con un stock de materiales. 5.3 Respecto al objetivo específico 3: Con respecto al análisis comparativo entre los autores citados y los resultados del cuestionario realizado al caso de estudio (Empresa Corporación vidrios & aluminios Cristhian S.A.C) se llega a la conclusión que coinciden que el financiamiento obtenido por las mypes en su gran mayoría y la empresa en estudio son obtenidas por terceros, estos a través de entidades bancas formales, cuyo crédito obtenido son a corto plazo con una tasa de interés más baja. Conclusión General Si bien es cierto el financiamiento influye de manera considerable en el negocio, además que le brinda a la empresa la posibilidad de mantener su economía y continuar con sus actividades diarias de forma eficiente y estable, así como lograr un aporte mayor al sector económico en la que participan. Es por ello que toda banca formal en coordinación con el estado deben de influenciar mejores medidas que beneficien a los empresarios de las micro y pequeñas empresas para la

obtención de algún crédito financiero, como por ejemplo disminuir los tramites de documentación, implementar medidas más flexibles de pagos, menores tasas de interés, entre otros; siendo estas empresas una fuente principal a la hora de generar empleo en el Perú y en su gran mayoría cuentan con recursos que son limitados que se les puede dificultar para la obtención de algún crédito mayor y además que toda empresa para la obtención de algún crédito es necesario averiguar toda entidades financieras con el fin de comparar las mejores tasas de interés que éstas brindan, este dato a su vez les va beneficiar para el desarrollo del pago del préstamo obtenido.

2.1.3 Regionales

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de región Ancash.

Rosselyns (2015). En su tesis titulada: “CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO, RUBRO AGENCIAS DE TURISMO DE LA PLAZA DE ARMAS DEL CHIMBOTE, AÑO 2015”. La presente investigación tiene por objetivo general determinar las principales características de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector servicio, rubro agencias de turismo, de la Plaza de Armas del distrito de Chimbote. año 2015. La investigación fue descriptiva y no experimental, se escogió una muestra de 10 microempresas y se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 50% entre 31 a 40 años, 50 % es soltero, 60% son hombres, 50% tiene educación técnica y el 80% es dueño de la empresa. Sobre las características de las MYPES: el 100% tiene de 1 a 5 años en el mercado y el 100% de las MYPES tiene entre 2 a 5 trabajadores. Sobre la formalización de las MYPES: El 40% esta formalizado ante SUNAT, 100% tienen licencia municipal, 70% es Persona Natural con Negocio, 100% de trabajadores no están en planilla, 100% no tienen permiso de MINCETUR. Sobre el financiamiento: el 50% de empresas solicitaron crédito, 30% tuvo como fuente de financiamiento ahorros personales, 10% bancario. 30% EDPYME

y el 20% tuvo como fuente de financiamiento los ingresos generados por la propia empresa, 30% obtuvo préstamo entre S/.1000 a S/.2500 soles, 30% canceló en 6 meses y 30% si tuvo inconvenientes al momento de solicitar el crédito. De todo ello se concluye que las agencias de Turismo del distrito de Chimbote, son informales y no han recibido financiamiento.

Gutiérrez (2018). En Su Tesis Titulada: **“Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Turismo Rubro Hospedajes Del Distrito De Casma 2018”**. El trabajo de investigación titulado “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro hospedajes del distrito, provincia de Casma 2018”.con objetivo de determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Casma, y la asociatividad entre las variables, la investigación fue de tipo y nivel descriptivo con el enfoque hipotético de ductivo de corte transversal, con una población y muestra de 16 dueños o representantes legales, para recoger los datos se han utilizado instrumento del cuestionario, llegando la siguiente conclusión. Se determinó que el coeficiente de contingencia es mayor que 0.05 ($0.202 > 0.05$) aceptamos la hipótesis nula, luego podemos concluir que aun nivel de significancia de 0.05; Las principales características del financiamiento y la capacitación de las Mypes del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Casma son independientes; El cargo que ocupa la empresa es el dueño en un 38%, el 50% del dueño viene trabajando en su empresa de uno a tres años; el 25% de los encuestados afirman que el tiempo que se encuentra en el rubro son de 2 a 4 años, el 88% de las Mypes son formales, el 38% de las Mypes se financian del Banco de la Nación, y paga un interés del 3% al 4%, y los dueños participaron en la capacitación sobre administración de recursos humanos en un 38%.

Caballero (2017). En Su Tesis Titulada **“Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio - Rubro Compra/Venta De Abarrotes De La Provincia De Sihuas, 2016-2017.”** El presente proyecto de investigación tiene como finalidad describir la caracterización del financiamiento,

capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Sihuas 2016 - 2017. El objetivo general se inicia con el desarrollo sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las MYPE, por intermedio de esta investigación se van a evidenciando nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra/venta de abarrotes, posteriormente se realizara el planeamiento del problema de investigación, así como también el enunciado del problema, los objetivos de estudio tanto el objetivo general como los específicos de la misma manera la justificación del problema su aporte, conocimiento y beneficio. Se presenta información sobre los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales resaltando su importancia y relevancia, en esta fase se incluye el proceso que han atravesado las MYPE en el Perú y el mundo, así como también teorías y definiciones conceptuales del financiamiento, capacitación, rentabilidad y MYPE. La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental, transversal. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las empresas materia de investigación. Finamente se presenta las conclusiones que fueron resultado de la investigación, así como la bibliografía consultada y algunos anexos que se consideraron de vital importancia.

Vega (2016). En Su Tesis Titulada: “Impacto De La Inclusión Financiera En El Crecimiento Económico De Las Mypes De La Provincia De Sihuas”. La presente tesis titulada: impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las Mypes de la provincia de Sihuas, se realizó con la identificación de gran parte de Mypes, que conocen en forma empírica sobre el financiamiento, pero se van insertando en el sistema financiero, incidiendo en procesos modernos, muchas veces sin revisar las nuevas propuestas financieras, esta situación es consecuencia de la falta de conocimiento sobre finanzas, ello conlleva a formular la siguiente

interrogante: ¿De qué manera la inclusión financiera impacta en el crecimiento económico de las Mypes ?. Ante esta situación; como respuesta a la problemática planteada, se propone la siguiente hipótesis: La inclusión financiera tiene impacto positivo para el crecimiento económico de las Mypes de Sihuas. La presente tesis se ha orientado al cumplimiento del siguiente objetivo. Determinar el impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico de las Mypes de la Provincia de Sihuas. En la parte metodológica se manifiesta que el tipo de investigación es aplicada, el nivel de investigación es el descriptivo, asimismo; los métodos de investigación utilizado es el científico, descriptivo y comparativo y el diseño descriptivo correlacional. Las técnicas fueron la encuesta, la recopilación, tabulación y análisis de datos. La población estuvo conformada por 54 Mypes de abarrotes de la Provincia de Sihuas. Como resultado, se ha determinado que el impacto de la inclusión financiera se da mediante el arrendamiento financiero, el préstamo y crédito bancario; contratos que se realizan a intereses cómodos que tiene el sistema financiero para las Mypes, de abarrotes de la provincia de Sihuas.

2.1.4 Locales

En este trabajo se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en la provincia de Huaraz, región de Ancash sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio.

MONTALVO (2013). En su tesis titulada: **“ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE HELADOS DE LA PROVINCIA DE SIHUAS”**., se realizó con la identificación de gran parte de estas empresas, que conocen en forma empírica sobre las estrategias de financiamiento, incidiendo en procesos tradicionales o por la experiencia que tienen los empresarios, por rechazo a las nuevas tendencias financieras, esta situación es consecuencia de la falta de teorías sobre financiamiento y las herramientas financieras, conllevando por esta razón; a formular la siguiente interrogante: ¿Cómo influyen las estrategias de financiamiento en la rentabilidad de las Empresas distribuidoras de helados de la Provincia de Sihuas? Ante esta

situación; como respuesta a la problemática planteada, se propone la siguiente hipótesis: Las estrategias de financiamiento influyen en la rentabilidad de las Empresas distribuidoras de helados de la Provincia de Sihuas. La presente tesis se ha orientado al cumplimiento del siguiente objetivo. Analizar como las estrategias de financiamiento influyen en la rentabilidad de las Empresas distribuidoras de helados de la Provincia de Sihuas. En la parte metodológica se explica que el tipo de investigación es aplicada, el nivel de investigación es el descriptivo, asimismo; los métodos de investigación utilizados son descriptivo y el diseño descriptivo correlacional. Las técnicas de investigación estuvieron relacionadas en la recopilación, tabulación y análisis de datos. La población estuvo conformada por 45 empresas de la Provincia de Sihuas.

Corillocla (2017). En Su Tesis Titulada: “Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Su Incidencia En La Rentabilidad De La Mype Pharma Group Company S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de Sihuas, 2016”. El propósito de la presente investigación fue establecer la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de la MYPES de la provincia de Sihuas, teniendo en cuenta que el punto crítico del financiamiento en nuestro país es muy engorroso pues las MYPES en la mayoría de los casos carecen de garantías, convirtiéndose el crédito de alto riesgo. El objetivo principal de esta investigación radica en Determinar la caracterización del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2016, como resultados podemos resumir que para que nuestras pequeñas empresas sean en realidad fuente de riqueza y empleo para el estado peruano deberían tener financiamiento baratos y de fácil accesibilidad. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Los resultados y el análisis de resultados podemos resumir que para que nuestras pequeñas empresas sean en realidad fuente de riqueza y empleo para el estado peruano deberían tener financiamientos baratos y de

fácil accesibilidad esto aunado a una capacitación oportuna y eficaz contribuirá en engrandecer nuestras pequeñas empresas. Las conclusiones se resumirían en la necesidad de contar con el financiamiento que les permita alas pequeñas empresas seguir creciendo.

Blancas (2016). En Su Tesis Titulada: “**La Cultura Financiera Y Su Impacto En La Gestión Crediticia De La Agencia Huaraz en el Año 2014**”. En esta investigación se ha pretendido estudiar como la cultura financiera o el conocimiento financiero que presentan los clientes de la CMAC Santa ha repercutido en la gestión crediticia de la Agencia de Huaraz. El objetivo general fue Determinar el impacto de la cultura financiera en la gestión crediticia de la Agencia de Huaraz de la CMAC Santa en el año 2014, la hipótesis general trabajada fue Existe un impacto alto de la cultura financiera en la gestión crediticia de la Agencia de la CMAC Santa en el año 2014. El tipo de investigación fue cuantitativa, el nivel descriptivo correlacional, el método usado fue el general, el diseño que se aplicó fue el diseño cuasi experimental, la población fue conformada por 3,944 créditos de los clientes, la muestra se seleccionó de acuerdo al método de muestreo aleatorio simple y se trabajó con 242 créditos de los clientes.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías del Financiamiento

LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

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

Así mismo el financiamiento se apoya en una representación de los flujos financieros de la empresa. En este sentido podemos decir que proporciona a la dirección de la empresa una estructura que facilita la modelización de los tres componentes principales del problema financiero: la demanda de fondos (inversión), la oferta de fondos (financiación), y el criterio de elección por el que la demanda y la oferta de fondos se relacionan de forma consistente. Este criterio de elección debe proporcionar una solución óptima única a partir de la información disponible sobre la demanda y oferta de fondos. El criterio se basa en la maximización de la utilidad de los accionistas, definida en términos de los flujos de dividendos esperados o el valor de las acciones. El que el éxito de las decisiones financieras se mida por el incremento de valor de las acciones de la empresa para sus accionistas tiene dos importantes implicaciones: primero, que el objetivo de la empresa se determina en el exterior de la misma y, el segundo, que la teoría normativa es una teoría despersonalizada, en el sentido de que es el mercado el único evaluador e integrador de las decisiones de la empresa. La teoría del financiamiento identifica el objetivo de la organización empresarial que les permite tomar las decisiones que favorezcan a dichas empresas. **(Gómez, 2010).**

De tal manera el financiamiento es un gran aliado para la alta gerencia ya que le ayuda al acrecentamiento de la cuota de mercado, maximización de beneficios o utilidades, buen manejo y control de los recursos existentes en la organización; es decir, es una herramienta que apoya a la gerencia a impulsar el desarrollo de la institución. El financiamiento está estrechamente ligado a la toma de decisiones es por ello que, si las decisiones tomadas son acertadas existiría un incremento en el valor económico de la empresa, caso contrario existiría despilfarro de recursos y puede llegar a provocar graves problemas financieros que colocarían a la empresa en inestabilidad y apuros económicos. **(Gómez, 2010).**

Modigliani Y Miller (1958) Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los

tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

Sarmiento (2004) Manifiestas desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el

autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J. Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Tipos de financiamiento

Es la forma que un negocio tiene para conseguir un capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Por lo tanto, hay diversas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

Ahorros personales: En esta se omite a los ahorros, así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente. Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula. Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

Pagaré: este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y

generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

Línea de crédito: esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco, pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

Crédito comercial: esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

Crédito bancario: se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a largo plazo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien. **(Enciclopedia de Clasificaciones. 2016).**

Financiamiento a Largo Plazo: cuando nos Referimos al Financiamiento a largo plazo es referirse a Financiamiento a empresas en crecimiento. Existe una relación directa entre el crecimiento de una empresa con la necesidad de financiamiento a largo plazo, ya que lleva a pensar en la necesidad de adquisición de activos fijos como soporte básico de dicho crecimiento. Por medio del Presupuesto de Efectivo o Flujo de Caja proyectado, la empresa detecta la necesidad de financiamiento. A través de este instrumento se determinan los puntos en los cuales los desembolsos superan a los ingresos, presentándose una situación de déficit. Si tal desbalance es por períodos cortos, puede ser manejado con los diversos mecanismos de financiamiento a corto plazo, pero cuando los plazos de estos desajustes son mayores a un año, la situación se vuelve más compleja. Una primera fuente de recursos es interna. Como su nombre lo indica son fondos provenientes de las propias disponibilidades de la empresa, sin necesidad de recurrir a terceros. **(Veliz, E. 2012).**

Dentro de estas fuentes de financiamiento podemos mencionar las siguientes: **Generación de flujos de efectivo:** comprende la utilización de los fondos generados por la operación ordinaria de la empresa, para financiar

su crecimiento. Es un mecanismo que proporciona recursos muy limitados y puede ocasionar altos niveles de riesgo.

Creación de fondos especiales: es una variante del anterior mecanismo, solo que los fondos se van acumulando por varios períodos, para ser utilizados en proyectos específicos.

Capitalización de utilidades no distribuidas: en esta situación la empresa opta por pagar dividendos en acciones, en vez de hacerlo en efectivo. Este mecanismo provee recursos, pero no fondos, pero al restringir el reparto de utilidades, permite el mayor uso del apalancamiento financiero.

Disposición de activos no productivos: durante la vida de empresa, algunos proyectos se abandonan, otros se redimensionan o simplemente algunos activos se mejoran, dejando activos inactivos, que pueden ser utilizados por otras empresas. Una segunda fuente es de carácter externo, es decir, recurrir a terceras personas para la obtención de fondos para el financiamiento decrecimiento.

Esta fuente puede ser de gestión privada o de gestión pública.

El financiamiento mediante gestión privada: está representado por fondos provenientes de un grupo reducido de instituciones, públicas o privadas, tales como las instituciones financieras (bancos comerciales, de inversión o universales, etc.), compañías de seguros, fondos de ahorros, fondos de pensiones, entes gubernamentales, y otros, a través de los cuales solo se adquieren fondos mediante pasivos financieros (prestamos u otros instrumentos de financiamiento), con o sin garantía mobiliaria o inmobiliaria. Esta modalidad será analizada más adelante.

El financiamiento mediante gestión pública: implica la utilización del mercado abierto para la captación de fondos, bien sea por la vía de pasivo o de patrimonio. Para ello, la empresa utiliza instituciones intermediarias (agentes de colocación, agentes vendedores, bancos de inversión, corredores públicos de valores, casas de corretaje, etc.) e instituciones de apoyo (contadores públicos, asesores de inversión, calificadoras de riesgo. **(Veliz, E. 2012).**

Financiamiento de Corto Plazo

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo. **(Anónimo, 2008).**

TEORÍA TRADICIONAL DEL FINANCIAMIENTO

Gonzales (2009). Una vez que hemos analizado los distintos factores determinantes que intervienen al momento de organizar la estructura de capital de una empresa, es decir, determinar la composición del mismo en cuanto al porcentaje de capital propio con respecto al porcentaje de capital de terceros, resulta indispensable comprender los costos que demandan cada una de estas fuentes de fondos.

El costo del capital corresponde a la retribución que reciben los inversores por proveer fondos a la empresa, es decir, el pago que obtienen tanto acreedores como accionistas. Los acreedores reciben intereses a cambio de proveer fondos a la empresa en forma de deuda; los accionistas reciben dividendos a cambio del capital que aportan en su empresa (capital propio).

Pero no es el monto del pago lo que interesa para evaluar el costo del capital, sino su precio. Y el precio del dinero se mide en términos de tasa. El costo del capital será entonces la tasa que se paga por los recursos. Sin embargo, hay dos tipos de recursos (deuda y capital propio), cada uno con su tasa. El costo del capital será entonces similar al promedio de los costos de la deuda (k_d) y del capital propio (k_e), es decir, similar al promedio de las tasas.

Para evaluar el costo del capital necesitaremos conocer tanto el costo de la deuda como el costo del capital propio

2.2.2 Teoría de las empresas

Las empresas son organizaciones económicas que tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos. Son importantes porque tienen la capacidad de generar riqueza y empleos en la economía y, además, porque son de las principales entidades impulsadoras del cambio tecnológico en cualquier país. No obstante, no hay sólo una interpretación teórica sobre la empresa. Hay varias propuestas, tales como la teoría de los costos de transacción, la teoría de la agencia, la teoría basada en recursos las empresas reflejan el interés por explicar la naturaleza de las organizaciones económicas (**Ménard & Jaramillo, 2010**).

Algunas de estas propuestas se complementan entre sí, mientras que otras compiten por explicar el funcionamiento de cada teoría detalla o resalta aspectos que sin duda nos permiten entender los procesos socioeconómicos y culturales que están incrustados en este tipo de organizaciones. En este sentido, durante los últimos años también ha surgido la inquietud teórica por entender los procesos de coordinación, el crecimiento y los procesos de adaptación ambiental que siguen las empresas. Por ejemplo, algunas propuestas parten de considerar a la empresa como un tipo de institución que estabiliza los patrones de conducta de sus participantes, por medio de hábitos y reglas, con el fin de organizar las actividades de producción (**Grandlgruber y Lara, 2007**).

2.2.3 Teoría de las micro y pequeñas empresas

Las Mypes se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las Mypes no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (**Lezama, 2009**).

Sin embargo, a pesar de gran aporte que realizan las MYPE para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. Asimismo, son muchos los obstáculos para que las MYPE puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, los micros y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas usureros y asociaciones de crédito. El primero, se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes (Zevallos, 2003).

2.2.4 Teoría del Sector Comercio

La economía ha tratado desde hace cientos de años de explicar los factores de competitividad de los países y sus empresas. Prueba de ello son las teorías que a continuación van a mencionarse. En ellas, no se hace mención todavía del término “competitividad”, en su lugar se habla de la “ventaja” que tienen unos países con respecto a otros en la elaboración de algún bien. Por esa razón se han incluido en este apartado, a manera de antecedente histórico de la competitividad y la integración de las empresas y los países. La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Ésta doctrina defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza comercial. El error del mercantilismo consiste en creer que el comercio es un “juego de suma cero” Actualmente los gobiernos saben perfectamente que pocos países en el mundo pueden tener mayores

exportaciones que importaciones, ya que como se verá en las teorías siguientes, ningún país tiene los recursos para ser autosuficiente y exportar el excedente de su producción después de haber satisfecho el consumo nacional, sin embargo el estudio de la balanza de pagos sigue siendo un referente importante para analizar el comportamiento de una economía. Se sabe que aunque no siempre se puede ser superavitario, un déficit puede ser no tan malo, sobre todo cuando no representa un porcentaje importante del producto interno bruto y cuando puede ser compensado por un ingreso de capitales. **(Rivas, M.2011).**

Puntos Principales

- El comercio puede proporcionar beneficios al permitir a los países explotar sus ventajas comparativas, alcanzar mayores economías de escala, y asegurar la competencia, una mayor variedad de productos y, potencialmente, mercados y precios más estables.
- Las ganancias del comercio probablemente no se distribuirán de manera equitativa, tanto dentro como entre países, lo cual explica cierta oposición a las políticas de liberalización comercial.
- Las opciones de política son raramente entre comerciar o no comerciar, sino más bien entre imponer o no imponer barreras al comercio. Las razones para proteger pueden ser de naturaleza económica y no económica, incluyendo la seguridad alimentaria. Sin embargo, las medidas comerciales no son usualmente las más directas ni las más eficientes para alcanzar estos objetivos.
- La liberalización comercial puede tener lugar en un marco multilateral o dentro de un bloque regional. Los acuerdos comerciales regionales son utilizados para el crecimiento de los países. **Caballero & Quieti, M (S.F).**

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definiciones del Financiamiento

El financiamiento empresarial puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital

que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas. **(Domínguez, 2005).**

Así mismo el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. **(Lerma, A. Martín, A. Castro, A. 2007)**

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo **(Pérez & Capillo, 2011).**

Para **Rodríguez (2008)** el financiamiento consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personal, bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc. y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios.

Aguirre (1992). A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación

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

2.3.2 Definiciones de las micro y pequeñas empresas

La Pequeña y Mediana Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla PYME, se está refiriendo a las Pequeñas y Medianas Empresa. (Arbulu, 2005)

Características de los micros, pequeñas y medianas empresas

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores:
 - La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
 - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.
- b) Niveles de ventas anuales:
 - La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
 - La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (**art. 3° Ley 28015,2015**).

2.3.3 Definición de la Empresa

Una empresa es una unidad económica social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios, para esto, hace uso de los factores productivos trabajo y capital. **(Pérez, J.2008).**

Las empresas se clasifican según la actividad económica que desarrollan.

Empresas del sector primario. Que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas

Sector secundario. Dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción.

Sector terciario. Empresas que se dedican a la oferta de servicios o el comercio. **(Pérez, J.2008).**

2.3.4 Definición del Sector Comercio

El sector comercial representa la principal fuente de empleos en la economía local. Que se ha diversificado y ha adquirido nuevas tendencias para lograr un desarrollo económico, integrado y acelerado; capaz de propiciar un aumento en el número de empleos creados. Este sector da prioridad al desarrollo de una nueva visión donde se amplían los incentivos a los pequeños y medianos empresarios con facilidades y recursos para fomentar la labor de servicios. **(Establecimiento comercial, 2000).**

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. Así mismo el comercio se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización. Esta actividad es tan antigua como la humanidad, surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, carecían de otros

productos básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas; es decir, a practicar el trueque.

Con el tiempo, apareció la moneda (dinero), y el comercio comenzó a basarse en la compra y la venta de productos. Los bienes fundamentales de las poblaciones eran los alimentos y vestidos, solo los grupos más ricos compraban vestidos lujosos, joyas y obras de arte. La actividad comercial, extraordinariamente desarrollada en la actualidad debido al auge de los medios de transporte y comunicación puede ser interna o externa.

El comercio interno: es el intercambio dentro de un país y puede ser local y regional. El comercio interno se organiza de dos maneras: comercio mayorista o al mayor, consiste en el proceso comercial entre los productores y los comerciantes que compran grandes cantidades; y el comercio minorista o al detal, se establece entre los minoristas y los consumidores que adquieren productos en pocas cantidades.

El comercio externo: es el intercambio internacional de bienes y servicios, incluye todas las compras y las ventas que realiza un país o región con el resto del mundo. Se clasifica en: comercio de exportación (venta de productos que un país hace a otra nación) y de importación (compra de productos que un país hace a otra nación).

La actividad comercial desempeña un importante papel dentro del sector económico, ya que suele dar empleo a más del 15 % de la población activa. En el equilibrio económico nacional, las perspectivas y regulaciones comerciales son de una importancia fundamental, debido a que las transacciones interiores estimulan la actividad productiva, y las exteriores contribuyen a potenciar la posición económica del país en el mercado internacional, siempre que la balanza comercial sea estable. **(Definición de Comercio, 2011).**

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de investigación

Es muy importante la utilización de un diseño de investigación, teniendo en cuenta la Técnica de Revisión Documental y Bibliográfica y Documental a aplicarse en la investigación es necesario definirlo a través del aporte de algunos investigadores:

Estrada (2013)

Según Trochim (1994), un diseño de investigación es: “El diseño de investigación puede ser pensado como la estructura de la investigación, es el pegamento que sostiene juntos a todos los elementos en el proyecto de investigación.”

Arias (2004), considera a la investigación documental como el proceso basado en la búsqueda y análisis de datos secundarios, es decir, datos registrados por otros investigadores en fuentes documentales, impresas, audiovisuales o electrónicas. (p.25)

La investigación ha realizado la búsqueda de información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas parecidos al nuestro las cuales se analizarán y ayudarán a la determinar los resultados.

El diseño de investigación a aplicar es no experimental

3.2 Población y muestra

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

3.3 Definición y operacionalización de las variables

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

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información del objetivo específico 1 se aplicara la técnica de la revisión bibliográfica; para el recojo de la información del objetivo específico 2 se utilizara la técnica de la entrevista a profundidad

y para el recojo del objetivo específico 3 se utilizara la técnica de la comparación.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información del objetivo específico 1, se utilizara como instrumento fichas bibliográfica; para el recojo de la información del objetivo específico 2, se utilizara como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes y para el recojo del objetivo específico 3, se utilizara como instrumento los resultados de los cuadros 1 y 2 correspondientes al objetivo específico 1 y 2 respectivamente.

3.5 Plan de análisis

Los resultados del objetivo específico 1 estarán descritos en el cuadro número 1 en el informe de investigación; luego, el investigador observara los resultados de dicho cuadro con la finalidad de agrupar los resultados que más o menos son parecidos; luego, esos resultados agrupados serán confrontados con el resultado de los resultados de los antecedentes internacionales. Finalmente, todos estos resultados serán comparados con lo que se establece en las bases teóricas. Los resultados del específico 2 estarán calificados en el cuadro 2 del informe de investigación; luego, estos resultados serán comparados con los resultados de los antecedentes locales, regionales, nacionales e internacionales. Finalmente, estos resultados serán confrontados con lo que se establece en las bases teóricas pertinentes. Los resultados de objetivo específico 3 está en el cuadro número 3 de los resultados de investigación final que son consecuencia de la comparación de los resultados específicos 1 y 2 estos resultados serán descritos como si y no coinciden; por lo tanto, el análisis de resultado se hará tratando de explicar las coincidencia o no coincidencia a la luz de la teoría.

3.6 Matriz de Consistencia

Anexo 02

3.7 Principios éticos

La presente investigación se basó con el código de ética del contador público y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional, cumpliendo con las normas establecidas por la escuela de contabilidad y los reglamentos de la Universidad, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 **Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.

CUADRO 01: Resultado del objetivo específico 1

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Bautista (2016)	Sostiene que en el Perú, las micro y pequeñas empresas pagan sus actividades productivas con recursos financieros propios, es decir, autofinancian sus actividades productivas. Los micro empresarios prefieren obtener un financiamiento donde se les otorguen dinero con mayor facilidad y con menos requisitos, para los negocios pequeños las entidades financieras no brindan facilidades a los restaurantes, es por ello que recurren al sistema no bancario. El restaurante “La Fonda de Doña Chana” E.I.R.L., señala que no pertenece a ninguna asociación, pero si se encuentra debidamente formalizado ante la SUNARP Y SUNAT, asimismo indica que se autofinancia para brindar el servicio a sus clientes, es decir, financia su capital de trabajo a través de los recursos propios, del mismo modo señala que, accede a un financiamiento bancario, ello con el fin de implementar y mejorar el local, también indica que dicho financiamiento puede ser utilizado de acuerdo a las necesidades de con las que cuenta el negocio.

	<p>La empresa en estudio, cuenta con un historial crediticio positivo, esto se encuentra respaldado ya que no está registrado en las centrales de riesgo, cuenta con liquides necesaria para afrontar el pago.</p>
<p>Talledo (2017)</p>	<p>Manifiesta que Existe un gran número de comerciantes que actualmente tiene deudas, su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales dado que le es más fácil y rápido obtener un crédito sin importarles las altas tasas de interés a las que están sujetos dichos créditos, en segundo motivo por el cual prestan de estas fuentes es porque no son sujetas de crédito dado que están mal calificados en las centrales de Riesgo es decir por tener antecedentes crediticios.</p>
<p>Deza (2013)</p>	<p>Afirma del 60% del crédito obtenido el 40% lo utilizó para el mejoramiento y/o ampliación del local. Lo que coincide con el caso en estudio, en el que se determinó que tiene planificado utilizar el financiamiento bancario en la ampliación y/o modernización de local, como objetivo específico. c) En lo que respecta al financiamiento proveniente del sector financiero, que es el sector con mayores beneficios, por lo tanto, es el sector al que los microempresarios apuntan llegar; según los autores Deza (2013). Para quien: Del 100%, el 60% de las MYPES que recibió crédito financiero, el 20% lo obtuvo de entidades bancarias. Al igual que Mejía (2014). Quien concluye que el 20% tiene como principal fuente de financiamiento de las microempresas a los bancos. Lo que coincide con el Restaurante “La Fonda de Doña Chana” EIRL, que cuenta con financiamiento externo de Banca comercial, que será utilizado para mejoramiento del local</p>
<p>Palacios (2017)</p>	<p>Manifiesta que el financiamiento de las empresas en el Perú es por la banca formal y las entidades financieras, solicitando a corto plazo con una tasa de interés del 18% al 29%, utilizando el financiamiento para los siguientes fines: capital de trabajo, activos fijos, tecnología, mantenimiento de local, programas de capacitación. Aun así, los empresarios persisten una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales. Respecto al objetivo específico 2: Haciendo referencia al cuestionario aplicado al gerente general de la</p>

	<p>empresa, se puede observar que la empresa Multiservicios Palacios S.R.L. recurre a la banca formal para financiarse, siendo este el Banco del Crédito del Perú, solicitando el crédito en un largo plazo, obteniendo una tasa de interés del 15%, invirtiéndose para la adquisición de activos fijos. Respecto al objetivo específico 3: Después de haber realizado la comparación entre la revisión de la literatura en las empresas del Perú y los resultados hallados en el cuestionario realizado a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L., se puede observar que el financiamiento de las empresas, se financian con capital de terceros, en la entidad que recurren algunas son solicitadas a la banca formal y a las entidades financieras, obteniendo diferencias en las tasas de interés y en el plazo del crédito del financiamiento solicitado; el crédito obtenido se invirtió en diferentes fines.</p> <p>Las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas menciono a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L.; tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia las mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés; restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo, se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo indagar en que instituciones bancarias y entidades financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.</p>
--	--

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

4.1.2 **Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características del financiamiento de la Empresa Hapssa Hierbas Aromática S.A, de Sihuas, 2017.

CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CUESTIONARIO

La información que usted proporcione será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que agradezco su valiosa información y colaboración, para desarrollar mi investigación titulada:

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICROS Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA
HAPSSA HIERBAS AROMATICAS S.A, DE SIHUAS, 2017.**

Encuestador: Vega Martínez Sara Carolina

Fecha: Febrero, 2018

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “X” la opción que usted considere correcta.

**I. RESPECTO AL PERFIL DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE
LEGAL**

1. Edad

- a) De 20 – 30 años ()
- b) De 31 a 45 años ()
- c) De 46 a 60 años (X)
- d) Mayor a 60 años ()

2. Sexo

- a) Masculino (X)
- b) Femenino ()

3. Grado de Instrucción

- a) Superior universitaria incompleta ()
- a) Superior no universitaria completa ()
- b) Superior no universitaria incompleta ()

4. Estado civil:

- a) Soltero ()
- b) Casado (X)

- c) Conviviente ()
- d) Viudo ()
- e) Divorciado ()

5. Profesión:Ocupación:

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 15 años de servicio

7. Formalidad de la empresa: Formal (X) Informal ()

8. Número de trabajadores permanentes: Tres

9. Número de trabajadores eventuales: Dos

10. Motivos de formación de la empresa:

- a) Maximizar ingresos ()
- b) Generar empleo familiar ()
- c) Subsistir ()
- d) Otros (X)
- e) Generar empleo y obtener ingresos

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?

- a) Si (X)
- b) No ()

12. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento de terceros?

- a) Si ()
- b) No (X)

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si (X)

No () Menciones:

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si ()

No (X) Menciones:

15. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?

- a) Si (X)
- b) No ()

16. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?

- a) Si ()
- b) No (X)

17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?

- a) Si ()
- b) No (X)

18. ¿financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

- a) Si ()
- b) No (X)

19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?

- a) Si ()
- b) No (X)

20. ¿Los créditos otorgados, fueron corto plazo?

- a) Si ()
- b) No (X)

21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?

- a) Si (X)
- b) No ()

22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?

- a) Si ()
- b) No (X)

23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?

- a) Si ()
- b) No (X)

24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?

- a) Si (X)
- b) No ()

25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?

- a) Si ()
- b) No (X)

26. ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

- a) Si ()
- b) No (X)

27. ¿Cree usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?

- a) Si ()
- b) No (X)

28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?

- a) Si ()
- b) No (X)

29. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 3,000
- b) 3,000 5,000
- c) 5,000 10,000
- d) 10,000 15,000
- e) 15,000 20,000
- f) 20,000 a más
- g) Ninguno

30. ¿Cuál es el plazo de pagos de sus créditos?

- a) 06 meses
- b) 12 meses
- c) 24 meses
- d) 36 meses
- e) Otros (Ninguno)

31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?

Tasa de interés

Mensual (Ninguno)

Fuente propia: En base al cuestionario aplicado al Contador de la Empresa HAPSSA HIERBAS AROMATICAS S.A, DE SIHUAS, 2017.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y la empresa “HAPSSA HIERBAS AROMATICAS S.A., DE SIHUAS, 2017”.

CUADRO 03

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
Forma de financiamiento	Bautista (2016), Deza (2013), Palacios (2017), Determinan que las fuentes de financiamiento pueden ser entidades bancarias y no bancarias.	Autofinanciamiento y de terceros	Coincide
Fuentes de financiamiento	Bautista (2016), PALACIOS (2017), Deza (2013), Determina que las fuentes de financiamiento ha influenciado de manera positiva al financiamiento propio y de terceros a través de entidades financieras	La empresa en estudio accedió al financiamiento propio.	No Coincide
Sistema al que recurren	La mayoría recurre al sistema no bancario	Sistema No bancario	Coincide
Financiamiento solicitado proviene de: <ul style="list-style-type: none"> • Entidades bancarias • Entidades no bancarias • Proveedores • Prestamistas 	La mayoría por Entidades No bancarias	Entidades No bancarias	Coincide
Plazo de otorgamiento de préstamo: <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo 	A largo plazo	A largo plazo	Coincide

<ul style="list-style-type: none"> • Largo Plazo 			
<p>Utilización del financiamiento obtenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo • Activo Fijo • Mejoramiento del Local • Pago de Proveedores 	<p>La mayoría de las empresas la utilizaron en Activo fijo y Capital de Trabajo</p>	<p>En Activo Fijo</p>	<p>No coincide</p>

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

Según los autores que han sido mencionados en los antecedentes como son: Palacios (2017), Deza (2013) & Flores (2017), nos indican que financian sus micro y pequeñas empresas con capital de terceros (externo), en su mayoría de los sistemas bancarios; asimismo los autores Flores (2017), Baltodano (2016) & Bautista (2016), manifiestan que utilizan autofinanciamiento (financiamiento propio) y financiamiento de tercero para el desarrollo de sus actividades. En tanto los autores Flores (2016), son aquellos que señalan que su financiamiento provino de los sistemas no bancarios, los cuales les han permitido obtener con mayor rapidez el financiamiento solicitado, ya que no les pidieron o exigieron demasiados requisitos, como el sistema bancario, pero que su tasa de interés son las más altas, los cuales no han sido de mucha satisfacción. Flores (2016) & Baltodano (2016), nos indican que el financiamiento obtenido le ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio que realiza; y Flores (2017) & Bautista (2016), señalan que el

financiamiento adquirido ha sido netamente para el mejoramiento de su local.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al gerente del caso de estudio. La empresa HAPSSA HIERBAS AROMATICAS S.A., DE SIHUAS, 2017, manifiesta que recurrió al financiamiento propio, el crédito obtenido fue a largo plazo y utilizado en activo fijo.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

Con respecto al financiamiento, entre los resultados específicos 1 y 2 existe coincidencia ya que se ha determinado que las empresas del sector comercio (MYPES) del Perú y empresa del caso de investigación recurren al financiamiento interno y externo para desarrollar sus actividades comerciales, independiente que sean solicitados a la bancas formales o entidades financieras, el crédito obtenido es beneficioso para su desarrollo y rentabilidad de las MYPES. Con respecto al sistema que recurre, los resultados encontrados determinan que hay coincidencia entre el objetivo específico 1 y 2, ya que las empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio recurren a las entidades no bancarias que a pesar de solicitar mayores garantías les aplican la tasa de interés más baja en comparación a las entidades financieras.

Respecto a que se invirtió el financiamiento, se determinó que no hay coincidencia, ya que los autores revisados determinaron que la mayoría de Mypes invirtieron el crédito obtenido en capital de trabajo, y activos fijos; sin embargo, la empresa en estudio lo utilizó solo en activo fijo.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1

Se concluye que las características más relevantes del financiamiento de las MYPES del sector comercio del Perú son las siguientes: recurren al financiamiento interno y externo; pero la mayoría de los autores revisados determinan que las MYPES recuren al financiamiento propio y externo específicamente de la banca formal que a diferencia del entidades financieras, les solicitan mayores garantías pero las tasas de interés que cobran están por debajo de las entidades financieras, los créditos obtenidos son a largo plazo, financiamiento que fue destinado a capital de trabajo, y activos fijos.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Se concluye que las características más relevantes del financiamiento de la empresa HAPSSA HIERBAS AROMATICAS S.A., DE SIHAUS, 2017 son las siguientes: la empresa constituida de manera formal, al estar esta empresa al estar formalizada tiene mayor acceso al financiamiento de la banca formal, con mayores garantías pero con una tasa de interés más baja que la entidad financiera, el crédito obtenido fue invertido en activos fijos, de acuerdo a la entrevista realizada al contador de la empresa manifiesta que la administración y el uso adecuado del crédito obtenido le permite a la empresa su desarrollo y rentabilidad de mantenerse en el mercado.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

Se concluye que respecto al resultado de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos coinciden, sin embargo el destino que le dan al crédito no coinciden, ya que las primeras en su mayoría obtienen financiamiento para invertir en capital de trabajo, mejoramiento de local . En cuanto a la empresa en estudio, esta invierte el financiamiento solo en activos fijos.

5.4 Conclusión general

Finalmente se concluye, se cual fuera el sistema que el empresario elija para su financiación ya sea la banca formal o entidades financiera, el financiamiento influyen de manera positiva en el desarrollo y rentabilidad de la empresa, ya que esto le brinda a las MYPES y Pymes la posibilidad de mantenerse en el mercado, mantener su economía e incrementar sus niveles de comercialización en el mercado donde se encuentran, de esta forma no solo incrementar su rentabilidad, generan empleo, también permite otorgar un mayor aporte al sector económico en el que participan.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

- Angie Rodríguez Valero (2014)** En su tesis titulada “Financiamiento de las PyME en Colombia y el Papel de la Industria de Capital Privado: El Caso de las Cadenas de Restaurantes”, Colombia.
- Arostegui (2014)** En su tesis titulada “**Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y Medianas Empresas**”, realizado en México
- Zapata (2009)** En su tesis titulada **los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona periodo 2004**
- Mejía (2011)** En su tesis titulada “**Financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Chile**”
- Benito & Platero (2015)** En su tesis titulada “**Las microempresas en tiempos de crisis: Análisis de la formación, la experiencia y la innovación**”
- Bautista (2016)** En su tesis titulada “**Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios – rubro restaurante en el Perú, caso Restaurante la Fonda de Doña Chana EIRL. Castilla – Piura, 2015**”
- Palacios (2017).** En su tesis titulada “**Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa multiservicios palacios S.R.L. lima 2016**”

- Flores (2017).** En su tesis titulada **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa corporación vidrios & aluminios cristhian S.A.C. de Casma 2016.”**
- Rosselyn Bonifacio Campos (2015).** En su tesis titulada **“Caracterización De La Formalización Y El Financiamiento De Las Mypes Del Sector Servicio, Rubro Agencias De Turismo De La Plaza De Armas Del Distrito De La Merced, Provincia De Chanchamayo, Departamento De Junín, Año 2015”.**
- Julia Margarita Luna Gutiérrez (2018).** En su tesis titulada **“Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Turismo Rubro Hospedajes Del Distrito, Provincia De Satipo 2018”.**
- KEVIN GROBER CABALLERO (2017).** En su tesis titulada **“Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio - Rubro Compra/Venta De Abarrotes De La Provincia De Jauja, 2016-2017.”**
- JOSEPH ANDRE VEGA (2016).** En su tesis titulada **“Impacto De La Inclusión Financiera En El Crecimiento Económico De Las Mypes De La Provincia De Chupaca”.**
- MONTALVO RUBEN (2013).** En su tesis titulada **“Estrategias De Financiamiento Y Rentabilidad En Las Empresas Distribuidoras De Helados De La Provincia De Huancayo”.**

- ALFREDO CORILLOCLLA (2017).** **ERICK** En su tesis titulada “**Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Su Incidencia En La Rentabilidad De La Mype Pharma Group Company S.A.C. rubro comercializadora de productos farmacéuticos, Distrito de el Tambo-Huancayo 2016**”.
- YULIANA MARGARITA BLANCAS (2016).** En su tesis titulada “**La Cultura Financiera Y Su Impacto En La Gestión Crediticia De La Agencia El Tambo De La Cmac Huancayo En El Año 2014**”.

6.2 Anexos

6.2.1 Modelos de fichas bibliográficas

TITULO: “Financiamiento de las PyME en Colombia y el Papel de la Industria de Capital Privado: El Caso de las Cadenas de Restaurantes”

AUTOR: Angie Rodríguez Valero (2014)

AÑO: 2014

ANALISIS: En su investigación concluye: El trabajo de investigación desarrollado a continuación tiene como propósito dilucidar los problemas de financiamiento a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas Pymes durante su desarrollo y las alternativas de financiamiento – fondos de capital privado- que han surgido en los últimos años para este segmento. En particular, se estudia la reciente tendencia de acceso a recursos por parte de cadenas de restaurantes y alimentos, a través de fondos de capital. La investigación comprende el estudio de la dinámica de la actividad empresarial en Colombia, específicamente del segmento Pyme; la realización de un diagnóstico del acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en el país; y la caracterización de la industria de Capital Privado en Colombia, su consolidación y organización. Todo lo anterior con el objeto de dilucidar la relación que existe entre el desarrollo de la industria de Capital Privado y el crecimiento de empresas del segmento Pyme, haciendo énfasis en esta oportunidad en el sector específico de restaurantes. Se espera determinar el papel que juegan los fondos de capital privado en Colombia en el cierre de la brecha de financiamiento de las Pyme en el país.

6.2.2. Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICOS
<p>Caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A, de Sihuas, 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A, de Sihuas, 2017?</p>	<p>Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A, de Sihuas, 2017?</p>	<p>1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.</p> <p>2. Describir las características del financiamiento de la Empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A, de Sihuas, 2017?</p> <p>3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Hapssa Hierbas Aromáticas S.A, de Sihuas, 2017?</p>