



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
BANANERO DEL PERU: CASO EMPRESA EL
CONDOR- PRODUCE, SALITRAL SULLANA - 2018”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS

AUTORA:

Bach. JARA ALVARADO ANA ESTEFANY
COD. ORCID : 0000-0002-6082-5149

ASESOR:

Mgtr. CPCC JUAN FRANCISCO GONZALES VERA
ORCID: 0000-0003-2249-8797

SULLANA-PERÚ
2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
BANANERO DEL PERU: CASO EMPRESA EL
CONDOR- PRODUCE, SALITRAL SULLANA - 2018”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS

AUTORA:

Bach. JARA ALVARADO ANA ESTEFANY
COD. ORCID : 0000-0002-6082-5149

ASESOR:

Mgtr. CPCC JUAN FRANCISCO GONZALES VERA
ORCID: 0000-0003-2249-8797

SULLANA-PERÚ
2019

Equipo de Trabajo

AUTOR:

Bach. Jara Alvarado Ana Estefany

COD. ORCID : 0000-0002-6082-5149

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Sullana, Perú

ASESOR:

Mgtr. CPCC Juan Francisco Gonzales Vera

ORCID: 0000-0003-2249-8797

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Sullana, Perú

JURADO

Dr. CPCC Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID: 0000-0003-4687-067X

Mgtr. CPCC Antón Nunura, Mauro

ORCID: 0000-0002-3878-7596

Dr. CPCC Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID: 0000-0002-5849-9188

Hoja de firma de jurado y asesor

Dr. CPCC Landa Machero, Víctor Manuel
ORCID: 0000-0003-4687-067X
PRESIDENTE

Dr. CPCC Ulloque Carrillo, Víctor Manuel
ORCID: 0000-0002-5849-9188
MIEMBRO

Mgtr. CPCC Antón Nunura, Mauro
ORCID: 0000-0002-3878-7596
MIEMBRO

Mgtr. CPCC Juan Francisco Gonzales Vera
ORCID: 0000-0003-2249-8797
ASESOR

Agradecimiento

A Dios

Por haberme permitido llegar
hasta este punto para seguir
logrando y luchando por cada
uno de mis objetivos.

**A la Universidad Católica Los Ángeles
de Chimbote**, por darme la oportunidad
de realizarme como profesional.

Al profesor Mgtr. CPC Francisco

Gonzales Vera , por su dedicación, quien con
sus conocimientos y sabiduría nos supieron guiar
para lograr con éxito la culminación de mi tesis

Dedicatoria

A mis padres por su apoyo y comprensión en todo momento.
Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento, brindándome valores, principios enseñándome a ser perseverante en mis objetivos y todo esto con una gran dosis de amor.

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú: Caso empresa El Condor - En Producción, Salitral Sullana-2018, cuya actividad económica es la exportación de banano orgánico

En la investigación se empleó la metodología de tipo descriptiva, nivel no experimental, diseño transversal. Utilizamos como técnica la entrevista, y como instrumentos fue el cuestionario con preguntas abiertas que fue aplicado a la administradora de la empresa.

Para llevar a cabo mi investigación se tomó como caso a la Empresa El Condor – En Producción., aplicando un cuestionario a la administradora de la empresa , utilizando la técnica del cuestionario, obteniéndose los siguientes resultados: Se encuentra en el sector con 07 años, siendo una micro y pequeña empresa formal, el financiamiento otorgado ayudó a mejorar el desarrollo de la empresa, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros y utilizado para capital de trabajo , el préstamo fue adquirido por una entidad bancaria y que la micro y pequeña empresa se formó para obtener ganancias.

Palabras claves: Financiamiento Micro y pequeñas empresas, sector bananero.

Abstract

The purpose of this work was to: Determine and describe the financing characteristics of micro and small companies in the banana sector of Peru: Case of the El Condor company - In Production, Salitral Sullana-2018, whose economic activity is the export of organic bananas

In the research, the methodology of descriptive type, non-experimental level, cross-sectional design was used. We used the interview as a technique, and as instruments was the questionnaire with open questions that was applied to the company administrator.

In order to carry out my investigation, the Condor - In Production Company was taken as a case, applying a questionnaire to the company administrator, using the questionnaire technique, obtaining the following results: It is in the sector with 07 years, Being a formal micro and small business, the financing granted helped to improve the development of the company, finances its productive activity with third party financing and used for working capital, the loan was acquired by a banking entity and that the micro and small business It was formed for profit.

Keywords: Financing, Micro and Small Companies,banana sector

Contenido

| | |
|--|-----|
| Equipo de Trabajo | i |
| Hoja de firma de jurado y asesor..... | ii |
| Agradecimiento | iii |
| Dedicatoria..... | iv |
| Resumen | v |
| Abstract..... | vi |
| Contenido..... | vii |
| Índice de tablas..... | ix |
| I. Introducción..... | 1 |
| II. Revisión de la literatura | 4 |
| 2.1 Antecedentes | 4 |
| 2.1.1 Antecedentes a nivel Internacional | 4 |
| 2.1.2 Antecedentes a nivel Nacional | 9 |
| 2.1.3 Antecedentes a nivel Regional y Local..... | 14 |
| 2.2 Bases teóricas de la investigación | 20 |
| 2.2.1 Financiamiento | 20 |
| 2.2.2 Estructura del Financiamiento..... | 20 |
| 2.2.3 Teorías del Financiamiento..... | 21 |
| 2.2.4 Financiamiento de Comercio Exterior..... | 25 |
| 2.2.5 Exportación..... | 26 |
| III. Hipótesis | 33 |
| IV Metodología..... | 33 |
| 4.1 Tipo de investigación..... | 33 |
| 4.2 Nivel de investigación de la tesis | 33 |

| | |
|--|-----|
| 4.3 Diseño de la investigacion. | 343 |
| 4.4 Poblacion y muestra..... | 33 |
| 4.5 Definición y operacionalización de variables e indicadores | 34 |
| 4.6 Tecnicas e instrumentos de recoleccion de datos | 37 |
| 4.7 Plan de analisis | 37 |
| 4.8 Matriz de consistencia..... | 38 |
| 4.9 Principios éticos..... | 40 |
| V. Resultados | 41 |
| 5.1 Resultados | 41 |
| 5.2 Análisis de resultados | 45 |
| 5.2.1 Analisis del Objetivo 1..... | 45 |
| 5.2.2 Analisis del Objetivo 2..... | 45 |
| 5.2.3 Analisis del Objetivo 3..... | 46 |
| VI. Conclusiones | 47 |
| 6.1 Respecto el Objetivo 1 | 47 |
| 6.2 Respecto el Objetivo 2..... | 47 |
| 6.3 Respecto el Objetivo 3..... | 48 |
| Referencias bibliográficas | 49 |
| ANEXO 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES..... | 54 |
| ANEXO 02: PRESUPUESTO | 55 |
| ANEXO 03: INSTRUMENTOS DE EVALUACION | 56 |
| ANEXO 04: AUTORIZACIONES..... | 60 |

Índice de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Matriz Operacional de Variables..... | 34 |
| Tabla 2 Matriz de Consistencia..... | 38 |
| Tabla 3 análisis de Resultados del Objetivo 1 y del Objetivo 2..... | 46 |
| Tabla 4 Cronograma de Actividades..... | 54 |
| Tabla 5 Presupuesto..... | 55 |

I. Introducción

En la actualidad el Perú es uno de los países con mayor producción y exportación de diferentes productos como es el mango, la uva entre otros se encuentra el banano orgánico refiriéndonos a este es el cuarto cultivo alimentario más importante del mundo exportado a diferentes países para una saludable alimentación para los habitantes, primordialmente para los niños quienes están en pleno crecimiento y desarrollo. Es por eso que muchos productores han optado por asociarse y obtener financiamiento para poder formar empresas agroexportadoras de banano orgánico y así poder impulsar las exportaciones en el territorio nacional y de esta manera ayudar a la economía y desarrollo del país.

El presente trabajo de investigación titulado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú caso : empresa El Condor - Produce Salitral – Sullana - 2019 ” tiene como variable de estudio Financiamiento.

Ramos (2016) indica que el efecto del financiamiento en la rentabilidad es directo, y esto puede ser bueno o malo; indudablemente pueden incidir en la forma, la tasa de interés, los plazos o tiempos, la cantidad, entre otras cuales aplicamos el financiamiento, por lo mismo esto puede generar la diferencia entre obtener ganancias o pérdidas; es en esos sucesos donde se genera un problema en las empresas, muchas de ellas han quebrado. La falta de capital o ingreso en las empresas es evidente, por tanto, es necesario el financiamiento; sin duda alguna es una opción aceptable para poder cubrir la falta de capital.

Según Flores (2011) la agro exportación se ha convertido en uno de los rubros más dinámicos y emprendedor de las exportaciones del país y posee una grande adaptación en el futuro. Se considera como un método complejo, donde interactúan: productivos, de transformación y de servicios, teniendo como principal objetivo final poder incorporar un producto al mercado nacional y en el mercado internacional y con el mayor valor agregado posible, de manera que se pueda obtener grandes ganancias y generar empleo productivo localmente.

El estudio tiene como origen la problemática de la empresa El Condor – Produce Salitral Sullana, Año 2019, referente al Financiamiento, el cual cuenta con una serie de inconvenientes, por la falta de información de los micro y pequeños empresarios sobre las fuentes del financiamiento lo cual se puede acceder.

Uno de los detalles más importantes y necesarios para el desarrollo de una empresa, es la forja de una visión, es decir lo que pretende y quiere la empresa para un futuro, pero para que esto marche bien toda empresa para empezar necesita de recursos financieros para poder realizar sus actividades. La problemática en el caso de la empresa en estudio es el desconocimiento de información acerca de las fuentes del financiamiento y del proceso de exportación. La empresa El Condor – Produce confían en sus compradores internacionales y no cubren la operación por medio de los mecanismos que existen en el mercado, lo que lleva incluso la omisión o incumplimiento de pago. Para acceder al financiamiento externo estas empresas debe estar formalizadas legalmente, cumplir con declarar y pagar sus tributos oportunamente para de esta forma acceder a formas de financiamiento del sistema financiero.

Como consecuencia de lo planteado el enunciado de este problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas del sector bananero del Perú: ¿Caso empresa El Condor – En producción Salitral Sullana - 2018?

Para dar respuesta al siguiente problema se formuló el siguiente objetivo general: **Determinar y describir las características, del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa El Condor - En Producción, Salitral Sullana -2018.**

Como objetivos específicos tenemos los siguientes:

- 1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú-2018.**
- 2. Describir las características del financiamiento de la empresa El Condor- En Producción, Salitral Sullana-2018.**
- 3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa El Condor-En Producción, Salitral Sullana-2018.**

Justificación

Esta investigación se justifica porque servirá como antecedente para futuras investigaciones debido a que es un tema de gran importancia tanto como para estudiantes universitarios, como también de guía para empresas agroexportadoras en desarrollo para de esta manera poder obtener una mejor productividad y el éxito deseado de la empresa.

II. Revisión de la literatura

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes a nivel Internacional

Bañol Linares Y Franco Contreras (2008) en su tesis titulada “Diagnóstico Y Evaluación de La Situación Económica Y Financiera de Asproacol S.A. Bogotá”, en lo cual planteo en su objetivo general es realizar un diagnóstico y evaluación financiera y económica de la empresa ASPROACOL, con la finalidad de decidir la viabilidad de continuación de la compañía o de su liquidación y sus Objetivos Específicos son Determinar la estructura organizacional de la empresa actualmente. Identificar los problemas básicos de la organización y sus posibles soluciones, Divulgar la importancia del departamento de finanzas. y con esto contribuir a la claridad en los conceptos de cuáles son las áreas que componen y deben componer la empresa para una eficiente prestación del servicio. Presentar un informe que incluya el diagnostico, la estructura administrativa y financiera propuesta, etapas de la implementación y cronograma para suministrar una solución integral que produzca el camino hacia la excelencia. El tipo de investigación es descriptiva: se usó la investigación descriptiva para tener un mayor conocimiento de las características o funciones que buscan los habitantes de un conjunto en cuanto a la prestación del servicio de administración. Sus Conclusiones son las siguientes: que la empresa reduzca sus cuentas por cobrar, ya que lo que la empresa necesita en la actualidad es liquidez mas no tener un activo inflado. Es difícil saber el éxito del plan de mercadeo propuesto ya que no hay forma de medir el aumento o la disminución de la adjudicación de la administración de un inmueble a una empresa administradora.

De la misma forma no se sabe con exactitud en qué cantidad los clientes van a aumentar al aplicar el plan de mercadeo, esto se debe a la compleja, Si consideramos el éxito del plan (en un escenario optimista) estimamos que en 18 meses la empresa debe de atraer mínimo dos clientes, de lo contrario se verá en graves dificultades para tener un flujo de caja positivo y cumplir con sus obligaciones financieras previamente adquiridas. Considera que con dos clientes que atraiga la empresa, la misma volverá a hacer rentable y del mismo modo tendrá más capital y recursos los cuales podrá invertir en nuevos proyectos u/o ideas para atraer más clientes.

Aladro, Ceroni & Montero (2011). En su trabajo de investigación “Problemas de Financiamiento en las Micro Pequeñas y Medianas Empresas; Análisis de Caso Práctico”; el autor concluyó Capítulo Crédito Bancario, Leasing y Factoring A través de este capítulo, se ha podido evidenciar que el acceso de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring. Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor. Se pudo ver también, que las Micro Pequeñas y Medianas Empresas en el mundo entero suponen un gran activo para los países, dado su gran aporte al empleo y crecimiento del país, pero a la vez suponen un gran desafío para las autoridades, dada su alta tasa de nacimiento y muerte, lo que las hace tan susceptibles a los vaivenes de la economía. Asimismo, se conoció la realidad internacional con respecto a los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring, y se constató que son herramientas muy utilizadas alrededor del mundo y que operan de una forma muy similar que en nuestro país. Finalmente se puede decir que como País nos

encontramos en buen pie, pero sin duda debemos avanzar más en regulaciones que impidan el abuso de algunas instituciones financieras, así como en la protección de

las Micro Pequeñas y Medianas Empresas desde su creación hasta su desarrollo. Capítulo Recursos públicos para financiar Micro Pequeñas y Medianas Empresas: Como pudimos ver a lo largo del capítulo, el financiamiento que entrega Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) se divide en 3 áreas: Un programa de financiamiento a Fondos de Garantía Recíproca (IGR I y III) que busca potenciar el papel que realizan las Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) en el mercado financiero; distintos programas de garantías para obtener financiamiento, los que garantizan un porcentaje de las operaciones de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas para que así puedan tener mayor acceso al financiamiento y a menores tasas; un crédito para que las Micro Pequeñas y Medianas Empresas puedan financiar inversiones y/o capital de trabajo. Esta transición hacia un modelo que entrega

Uribe (2015) En su tesis “Estudio de pre factibilidad de Financiamiento y exportación de uva al mercado de Estados Unidos” El análisis se inició con el estudio estratégico y usó la metodología descriptiva, (que permitirá dar una noción del entorno en el que se desarrollará el proyecto), el cuál determinó, en el mercado de EEUU, una ventana comercial óptima para la comercialización de uva en los meses de Noviembre, Diciembre, Enero y Mayo. Gracias al alto consumo de fruta en el mercado de EEUU y la eliminación de barreras para las exportaciones de fruta (TLC) han aumentado los volúmenes de las exportaciones peruanas, por lo cual se podrá como empresa exportar mayores cantidades y aprovechar los meses en los que la competencia no lo hace. El presente estudio tiene como objetivo determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de la instalación de una planta de empaclado de uva Red Globe. Como último punto se concluyó que el estudio económico y financiero, el cual incluye el presupuesto de ingreso y egresos generados por la inversión inicial, la cual asciende a \$ 1,043,909.86, el financiamiento se realizará a través de COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo). Realizados los análisis de indicadores económico y financiero, los

resultados arrojaron un VANE \$ 3,409,684.70, una TIRE 32.91% y una TIRF 41.05% que finalmente sustentan la rentabilidad del proyecto para poder llevarlo a cabo.

Aguilar (2010) En su Tesis “Plan de Negocios para la exportación de uva a China”. La presente tesis uso metodología descriptiva, y al identificar una oportunidad de negocio, tiene como objetivo atraer inversiones en la producción y exportación de uva de mesa de la variedad Red Globe - al mismo tiempo – como guía para aquel agro exportador de uva de mesa que aún no ingresa al mercado de China. La uva de mesa de la variedad Red Globe, es muy atractiva para el mercado asiático debido a su agradable presentación y sabor, y al significado simbólico que implica regalar fruta fresca. En tal sentido, se identifica primero que el mercado objetivo es el segmento de la clase media alta de China ubicada principalmente en Shangai; se analiza luego, las ventajas y desventajas de las alternativas de exportación a este mercado, concluyendo que la mejor opción es exportarla directamente a Shangai. Concluyendo que la estrategia del producto será posicionarse como un producto de alta calidad y elevado precio. Para lo cual, es necesario obtener la máxima producción exportable de uva de mesa de la mejor calidad, y llegar al cliente final en el momento oportuno. Para lograrlo, será necesario tener un manejo técnico adecuado a lo largo de toda la fase productiva del huerto así como un control de procesos post cosecha. Para determinar la viabilidad del proyecto se realizaron las estimaciones de los flujos de fondos económico y financiero utilizando la tasa de descuento calculada a partir de entrevistas a los expertos en el negocio agro-industrial (Koa de 27%) obteniéndose un Valor Presente Ajustado de US\$ 1'121,806 dólares. Con una producción entre 27 y 30 Tn de uva de mesa exportable por hectárea y un precio de 2,000 dólares la Tn, se estima obtener utilidades de US\$ 133,275 a partir de la tercera campaña; la cual se incrementará hasta la sexta campaña llegando a US\$ 801,425 dólares por campaña; utilidad que se mantiene a lo largo del horizonte de evaluación de proyecto (10 años).

Aladro, Ceroni & Montero (2011). En su trabajo de investigación “Problemas de Financiamiento en las Micro Pequeñas y Medianas Empresas; Análisis de Caso Práctico”; el autor concluyó Capítulo Crédito Bancario, Leasing y Factoring A través de este capítulo, se ha podido evidenciar que el acceso de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring. Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor. Se pudo ver también, que las Micro Pequeñas y Medianas Empresas en el mundo entero suponen un gran activo para los países, dado su gran aporte al empleo y crecimiento del país, pero a la vez suponen un Capítulo Recursos públicos para financiar Micro Pequeñas y Medianas Empresas: Como pudimos ver a lo largo del capítulo, el financiamiento que entrega Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) se divide en 3 áreas: Un programa de financiamiento a Fondos de Garantía Recíproca (IGR I y III) que busca potenciar el papel que realizan las Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) en el mercado financiero; distintos programas de garantías para obtener financiamiento, los que garantizan un porcentaje de las operaciones de las Micro Pequeñas y Medianas empresas.

2.1.2 Antecedentes a nivel Nacional

Vílchez (2014) De acuerdo a sus tesis “Perú: Financiamiento Formal e Informal en el Sector agrónomo - Fuentes de Financiamiento en el Perú”. Obtuvo los siguientes resultados que las cajas rurales representan el 40% de las colocaciones totales en el sistema formal y tenemos a Agro Banco, principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agrario fundada en el 2001, teniendo créditos de primer y segundo piso; siendo la única que llega a zonas alejadas, teniendo 25 mil clientes en el territorio peruano. Nos habla que las entidades financieras tienen como finalidad brindar créditos que puedan llegar a todas partes del Perú para que así las empresas dispongan créditos que los ayuden a mejorar sus inversiones. Cómo lo mencionamos anteriormente; en el sistema formal, el escudo fiscal hace que las tasas de préstamo disminuyan, a contrario del sistema informal, pero acceden a este por ser más rápido, sin trámites documentarios, ni requisitos previos. Siendo que, en verdad no perciben el verdadero costo de dinero en el que están incurriendo. Según el estudio “El Costo del Crédito Formal vs el Crédito Informal” de Asaban. Se señala que los niveles de costos en términos de TCEA que pueden llegar a alcanzar los préstamos con esquemas de pagos diarios “gota a gota”.

González (2011), en su tesis “Exportación de productos no Tradicionales Certex”, uso la metodología descriptiva donde expone: El monto requerido para el inicio del proyecto es de US\$ 988,614 dólares, el cual será financiado en un 70% por los accionistas de la empresa y 30% por préstamo bancario. La necesidad de contar con nuevos ingresos de divisas para financiar el desarrollo determina que los países del grupo andino busquen no solo una diversificación geográfica del comercio, sino una promoción especial para los artículos denominados no tradicionales, es decir aquellos que no han integrado la corriente comercial hacia el exterior. En el Perú por el carácter tradicional que ha tenido la estructura económica en el rubro de sus exportaciones de uva han estado básicamente signados por la venta de productos con mínimo índice de valor agregado. El módulo industrial que ha prevalecido a nivel de

las actividades de transformación no ha significado un efectivo esfuerzo que cumpla con el papel industrializador. En este contexto la promoción de los productos de uva destinados a la exportación y colocación en los mercados mundiales tiene como finalidad tanto el fortalecimiento de nuestra economía, mediante la captación de divisas como la diversificación de productos que exportamos, además se concluye que incidirán los incentivos, en la ampliación de las bases y estructura productiva contribuyendo a estimular el proceso de industrialización. Nuestros productos destinados a los mercados extranjeros de acuerdo con las medidas legales establecidas permitirán un adecuado nivel compensatorio con los beneficios directos para el país.

Casapía (2014) En su tesis titulada “El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú” uso la metodología descriptiva que indica que el financiamiento de las Mypes proveniente de una entidad bancaria, pagó una tasa de interés del 30% al 60% anual. Desde hace más de una década la agro exportación de productos no-tradicionales se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de nuestra economía. Tiene como objetivo impulsar a realizar este trabajo de investigación el cual nace de la necesidad de brindar información y analizar los elementos esenciales que hacen que el acceso al crédito de las pequeñas y microempresas constituya un problema que requiere pronta solución. La diversidad de las condiciones agroclimáticas del Perú constituyen una ventaja comparativa, existiendo por lo tanto un alto potencial de desarrollo por aprovechar. La preferencia

de los mercados internacionales por algunos de los productos peruanos notradicionales como los espárragos, las uvas, los mangos entre otros, se ha convertido en una fuente cada vez más creciente de divisas, demostrando que la agro exportación es una opción viable para contribuir al crecimiento económico y mejorar los niveles de vida en general. La Exportadora Subsole, S.A., empresa exportadora de frutas, cuya estructura es de integración vertical, es una conocida exportadora de uva de mesa y otros tipos de fruta del país. A sus productores Subsole los organiza, les transfiere tecnología, les asesora en los temas agrícolas y comerciales y a algunos les financia la cosecha y/o la siembra. Se concluyó que el proyecto Subsole

contempla el financiamiento de largo plazo para las plantaciones de los pequeños productores que abastecen de fruta a Subsole y, en su segunda etapa, el financiamiento de ciertos activos fijos, tanto de Subsole como de algunos pequeños productores. La CII otorgará el financiamiento de largo plazo a Subsole, que a su vez lo traspasará a los productores. Se trata del primer préstamo de la CII a una empresa identificada mediante el programa Finpyme de diagnóstico para preseleccionar y evaluar proyectos y fomentar la competitividad de empresas pequeñas y medianas. El programa Finpyme fue lanzado con ayuda financiera del Fondo Español del BID. El préstamo de la CII permitirá a Subsole crear unos 7.500 puestos de trabajo temporal cada año una vez finalizado el proyecto en 2005

Arroyo (2012) En su tesis “Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000-2012”. Uso la metodología descriptiva y Tiene como objetivo Conocer y analizar el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012 en el Perú; la mayor parte de este elevado crecimiento se debe a la actividad económica interna y la demanda externa de los diferentes sectores productivos del país. La economía peruana creció a una tasa de 8,8 por ciento durante 2010, con lo cual se superó el débil ciclo económico del año 2009, que fue afectado por la crisis internacional, pero aún nuestro país logro un crecimiento de dos dígitos. El mayor impulso provino de la demanda interna, que tuvo una expansión de 12,8 por ciento, remontando la caída que registró

el año anterior. Se concluye que el crecimiento económico en el Perú se está dando de manera sustentable y con importantes aumentos en los niveles de inversión. En la última década ha sido uno de los países latinoamericanos que más ha crecido, debido al aumento principalmente de la inversión privada. Luego de la incertidumbre generada por la crisis financiera internacional desencadenada en setiembre de 2008, los agentes económicos retomaron en 2010 los proyectos de inversión que tenían

pendientes, a los cuales se sumaron nuevos planes asociados a las perspectivas de la economía peruana.

Kong & Moreno. (2014). Con su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010 - 2012”. Estos autores concluyen bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las Micro y

Pequeñas Empresas de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Micro y Pequeñas Empresas. Finalmente se determina como

resultado de la investigación que las Micro y Pequeñas Empresas han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Quincho (2011). Con su tesis “La Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas”. En base a las investigaciones realizadas para la elaboración del presente trabajo se concluye que el desarrollo del país está ligado al desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas ya que estas generan el mayor porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI) así como generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas. Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las Micro y Pequeñas Empresas informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad, sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación como una de las causas del fracaso de las Micro y Pequeñas Empresas el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Micro y Pequeñas Empresas se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escaso recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Micro y Pequeñas Empresas ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes, pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Micro y Pequeñas Empresas ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino

buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés.

2.1.3 Antecedentes a nivel Regional y Local

Robles (2016). Con su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Comercial J. Blanco S.A.C. de Casma – 2016”, informe para optar el título profesional de Contador Público. Según la autora de esta investigación llegó a la conclusión: Con respecto a la conclusión N°1: Los autores nacionales afirman que muchas micro y pequeñas empresas tienen restricciones para solicitar créditos de la banca formal, es por eso que ellos acuden a entidades financieras para adquirir financiamiento y de esta manera puedan aumentar su capital y mejorar su negocio para brindar un buen servicio a sus clientes. El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento se considera como una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa. Respecto al objetivo específico N°2: Sabiendo que la empresa en mención cuenta con financiamiento de una entidad financiera (MIBANCO), podemos decir que ello le ayuda a cumplir con las metas y objetivos trazados obteniendo el reconocimiento de todos los pobladores aumentando sus ventas y siendo la más grande de la localidad. Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de la empresa y mejorar el servicio que cumplen. Finalmente, el contar con un local propio y tener solvencia económica y financiera con los años ha permitido brindar las garantías que las entidades del sistema financiero solicitan al momento de brindar un crédito.

Respecto al objetivo específico N°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 plazo de crédito que recurren no coinciden, ya que la primeras obtienen sus créditos del sistema bancario, a corto plazo y lo destinan

principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa en estudio adquiere su financiamiento del sistema no bancario; a largo plazo y lo destinó principalmente a la compra de mercaderías para así ofrecer productos de buena calidad. Se puede decir que antes de adquirir financiamiento, primero se debe de analizar las necesidades de la empresa. Se debe considerar que capacidad tendrá la empresa en la utilización de crédito para no descuidar la situación financiera de ésta, ya todo depende en que se invertirá el crédito obtenido. Posteriormente se debe analizar el monto máximo y mínimo que el organismo financiero otorga, así como también el tipo de crédito que manejan y sus condiciones, los tipos de documentos que solicitan, las políticas de renovación de créditos, la flexibilidad que otorgan el vencimiento de cada pago y sus sanciones, y los tiempos máximos para cada tipo de créditos. Conclusión General: Podemos concluir señalando la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que la empresa Comercial J. Blanco S.A.C. el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo las empresas deben estar informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra de la empresa. El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su propio negocio, ya que depende de los ingreso mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito.

Arteaga (2016). Con su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Grupo Carlos S.A.C.” Casma – 2016. Este autor llegó a la conclusión: Con respecto al objetivo específico N° 1: Con respecto a los antecedentes mencionados anteriormente

se llegó a la conclusión que las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú no tienen acceso fácilmente a los créditos para un financiamiento, por no contar con los requisitos necesarios que buscan las instituciones bancarias; principalmente se menciona que si obtiene un crédito financiero es por entidades no bancarias porque son las que le brindan mayor facilidad para obtener un crédito; asimismo hay autores que mencionan que optan por un financiamiento de una institución bancaria por contar con activos fijos que respalden y puedan acceder a dichos créditos, otro de los motivos es la manera de inversión, son distribuidos en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales, capital o para la compra de sus activos fijos. Con respecto al objetivo específico N° 2: La empresa Grupo Carlos S.A.C. se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizó financiamiento de tercero a inicios de su actividad empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejora miento y/o ampliación de local. Esta empresa obtuvo financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial. Con respecto al objetivo específico N° 3: Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa Grupo Carlos S.A.C.; se llegó a la conclusión que todas las Micro y Pequeñas Empresas requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuentan con recursos propios, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión de dicho financiamiento que en ambas partes lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital o como para las compra de los activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo corto. Conclusión General: En conclusión, tanto las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Grupo Carlos S.A.C.”, necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Micro y Pequeñas Empresas con una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias las Micro y Pequeñas Empresas son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al producto bruto interno (PBI).

Amorós (2010). En su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes” uso metodología descriptiva. Las regiones que muestran el mayor dinamismo en el crecimiento del rendimiento del cultivo de la uva son Ica y Piura; que la región Ica el año 2000 tenía un rendimiento muy bajo de sólo 6.3 TM/ha; sin embargo, para el 2009 este rendimiento ya era de 20.9 TM/ha, lo cual significa que el rendimiento de la uva en la región Ica creció a una tasa promedio anual del 14.3% en la medida en que los pequeños parceleros vendían o alquilaban sus terrenos de cultivo a empresas que utilizan tecnología de punta en el cultivo de la uva; de otro lado, el rendimiento en la región Piura es ligeramente superior al de la región Ica, lo cual demuestra que su cultivo está en manos de empresas muy innovadoras; en el cuatrienio 2009-2012 el rendimiento de la uva en la región Piura ha bordeado las 25 TM/ha; cabe añadir que las regiones Ica y Piura son las principales productoras y exportadoras de uva de mesa. Tiene como objetivo los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas. Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se concluyó que la fuerte oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias locales, pero existen ciertas variables como: la formalidad y gestión de procesos internos, legalidad tributaria, antigüedad del negocio, formalidad jurídica del patrimonio, valor del activo fijo y tamaño de la empresa, por las cuáles se permite el acceso al crédito

Huamán (2014) En su investigación titulada “Análisis de financiamiento de la cadena de valor del banano”. Informa que en los distritos de Querecotillo y Salitral donde los productores no tienen título de propiedad de sus parcelas, pues son comunales, la

CMAC Sullana pide como garantía real el título de propiedad de la vivienda del prestatario o prenda agrícola. Las colocaciones de la CMAC Sullana ascienden a S/. 35, 991,197, de los cuales es destinado al crédito agrícola y de estos sólo un 10% está destinado a los productores de banano. La mayor parte de los préstamos son, en promedio, S/ 1500. El plazo se establece a solicitud del cliente. Este varía entre 4 y 12 meses, con pago de cuotas mensuales que incluyen la amortización más intereses.

Salinas (2013). En su título “Financiamiento Para La Exportación”. Los bancos comerciales se han convertido en la fuente más utilizada de financiamiento a las exportaciones. Esto se debe a la mayor capacidad de los bancos comerciales, para determinar el riesgo del crédito inherente a los prestamistas a largo plazo y crean series de instrumento a la medida de las nuevas empresas. También, dado que los mercados de capitales de muchos países en desarrollo no son suficientemente grandes y que las pequeñas y medianas empresas de productos de exportación no tienen el crecimiento y/o los recursos necesarios para dirigirse al mercado de capitales, sus principales fuentes de financiación han sido y siguen siendo los bancos comerciales. En apoyo de la exportación, algunos países han creado bancos de exportación e importación para atender específicamente las necesidades de los exportadores e importados y también de los inversores en mercados extranjeros.

Bran (2014) en su investigación Caracterización de la capacitación de las MYPE, rubro exportación de mango en Tambogrande perteneciente a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Dentro de las principales conclusiones se determinó que la rentabilidad en las MYPE del rubro cerámica en el distrito de Chulucanas (Morropón) Piura, se caracteriza por ser positiva y significativa, por su porcentaje de rentabilidad económica, pero la rentabilidad financiera no es significativa, pero se presenta positiva. Además, se determinó que no se presentan instrumentos de medición de rentabilidad en las MYPE del rubro cerámica en el distrito de Chulucanas (Morropón) Piura, las utilidades se calculan sin tener en

cuenta los gastos, se conocen los indicadores, pero al no evaluar ingresos y gastos no pueden determinar el verdadero nivel de rentabilidad.

Gaona (2013) realizó una investigación titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las MYPE Del Sector Comercio – Rubro Librerías de la Ciudad de Paita, Periodo 2012”, tesis presentada en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Siendo las conclusiones: Respecto a la capacitación: El 85.71% de los trabajadores de la MYPE del sector comercio del rubro librerías reciben capacitación por cuenta de la empresa y el 14.29% por cuenta de ellos mismos, esto demuestra que los empresarios si se interesan en capacitar a sus trabajadores teniendo en cuenta a lo manifestado por Ibañez y Chiavenato que dice la capacitación se considera como un proceso a corto plazo, con el fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve. El 57.14% del personal de las MYPES participaron en el curso de capacitación, el 28.58% en 2 cursos, y solo el 14.28% en tres cursos. El 100% de los administradores de las MYPE del sector comercio en el rubro librerías dice que el nivel de su empresa si se eleva con las capacitaciones mejorando su posición e identificándose como una organización con presencia en la comunidad. Respecto a la Rentabilidad Empresarial: La mayoría de los empresarios dice que la rentabilidad obtenida en su empresa ha incrementado sus activos y solo el 14.30% tiene menos deudas y ya no recurre a préstamos. El 71.40% de las MYPE si han recibido visitas de las entidades financieras ofreciendo servicios crediticios, demostrando que en la ciudad de Paita, estas si se interesan por el desarrollo de la MYPES. El 42.90% dice que las políticas de las transacciones de las entidades financieras si está motivando el incremento de rentabilidad de sus MYPE y el 57.10% dice que no, coincidiendo con los resultados obtenidos por Vásquez donde el 60% de las MYPE encuestadas manifiestan de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de éstas.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Financiamiento

Nunes (2012), “Fuente de financiamiento” manifiesta que es el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizado para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad/plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento.

Gaxiola (2008), “Detección de necesidades de capacitación” manifiesta que es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria.

2.2.2 Estructura del Financiamiento

Según Domínguez & Crestelo (2009). Para las empresas cubanas, la determinación de la estructura de financiamiento es particularmente relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa; este es un aspecto importante a analizar en nuestros días, puesto que las tasas de interés son cada vez más inestables, provocando con ello que el costo del dinero varíe en el corto tiempo, por lo que tomar decisiones para conducir acertadamente una organización, resulta algo complejo y representa una gran responsabilidad para las personas que asumen tal compromiso, estas decisiones, que

determinan en gran medida el éxito de una empresa y de su cuerpo de dirección, son el fruto de una gerencia inteligente y preparada. De esta manera cualquier gerente, debe poseer una cultura que le permita apreciar el impacto de sus decisiones desde el punto de vista económico y financiero; teniendo en cuenta un mejor uso de los recursos y alcanzando mejores resultados con menos costos, que podrán ser logrados con una eficaz Estructura de Financiamiento.

La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I Explica que el “valor de la empresa” sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II, Explica que “la rentabilidad” esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III. Explica que “la tasa de retorno” de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

2.2.3 Teorías del Financiamiento

Según Drimer (2008). Refiere que la Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de

contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

2.2.3.1 Teoría de Modigliani y Miller

En la actualidad, resulta generalmente aceptado al respecto el esquema general de la estructura del financiamiento junto con el modelo de Valuación de Activos de Capital (CAPM) de Sharpe.

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Son dos enfoques teóricos modernos que intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera:

Myers (1984). Considera que la Teoría del equilibrio Estático (Trade of Theory) se basa en la estructura de capital de la empresa y que es el resultado entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión.

Myers (1984). Con su teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) da como referencia sobre la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores.

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus defectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: la primera etapa da como referencia a la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, y en la segunda parte refiere a la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su

nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

2.2.3.2 Teorías de Financiamiento fundamentales en las PYMES

Escalera (2007) presenta teorías financieras fundamentales en las PYMES. La autora cita a Zorrilla (2006), quien explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Sin embargo, uno de los problemas principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que, en las PYMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Las dificultades son derivadas, por una parte, por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su repercusión en la empresa. En este caso resaltamos la teoría de pecking order (Myers y Majluf, 1984) pues se considera como propuesta principal en la que, sin importar el tamaño de la empresa se vuelve fundamental en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo,

utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000).

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros.

Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

La orientación de la organización financiera de las empresas de este sector es tema relevante, por eso se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual (Fazzari y Athey, 1987).

Sin embargo, en el caso de las PyMES, la carencia de una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado (Hellmann, y Stiglitz, 2000).

Para las empresas agroexportadoras en estudios, debemos citar a Mincetur (2006) quien determina las fuentes de financiamiento para un exportador:

- La primera, a través de los recursos propios del empresario.
- La segunda, proviene de los proveedores. El crédito que se obtiene de ellos, implica más días de plazo para pagar lo que se les adquirió y, por lo tanto, menos recursos que la empresa o su propietario tienen que poner para financiar el capital de trabajo.
- La tercera, está constituida por los préstamos que, específicamente para este fin, pueden obtenerse de los bancos u otras instituciones financieras.

2.2.3.3 La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964)⁶. Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

Esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores:

esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma pero se tiene que incurrir en costos. Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad.

2.2.3.4 La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos.

2.2.3.5 Teorías de la rentabilidad

Sánchez J. (2006), "Análisis de Rentabilidad de la empresa" manifiesta que a partir de la observación y de la experiencia, se pueden establecer expectativas relevantes acerca de los rendimientos futuros que puede ofrecer una determinada inversión.

2.2.4 Financiamiento de Comercio Exterior

HSBC (s.f.) nos explica: es el financiamiento que ofrecen generalmente los bancos para las empresas que se dedican al Comercio exterior. Esto se hace con el propósito de brindar asistencia crediticia a las empresas para el financiamiento de sus transacciones.

El financiamiento puede ser de corto plazo, teniendo las modalidades: Financiamiento de exportaciones (Pre-embarque. Post-embarque) y financiamiento

de importaciones. Por otro lado, el financiamiento de mediano y largo plazo: Bienes de capital. Por el tema de tesis, nos centraremos en el financiamiento de Exportación:

-Pre embarque:

Es el que se otorga al exportador para apoyarlo en el ciclo productivo de su empresa, acopio y compra de bienes terminados, compra de materia prima/materiales, los costos de producción/fabricación y otros requisitos asociados a los términos de la venta. En este caso el exportador debe contar con órdenes de compra en firme o una carta de crédito de exportación.

-Post embarque

Es el que se otorga cuando el exportador ya embarcó el producto. En esta etapa ya debe contar con la factura final y el documento de transporte correspondiente. Este financiamiento se cancela una vez se reciban los fondos del exterior provenientes de la exportación. El exportador puede encargar al banco la negociación de una carta de crédito de exportación y/o la cobranza de exportación como garantía de pago del financiamiento. De no contar con ninguno de estos, debe presentar los documentos que acrediten la exportación realizada.

2.2.5 Exportación

Bello (2012) nos explica que es el registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada).

En otras palabras, según Forex (2015) la exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino

2.2.5.1 Clasificación de las Exportaciones

En el Perú, las exportaciones se clasifican según la ley general de aduanas como:

Productos de exportación tradicional, son aquellos productos de materia prima con poco valor agregado y cuya cotización se fija en los mercados mundiales.

Productos de exportación no tradicional, son productos con mayor valor agregado que los tradicionales y los que menos exporta el Perú.

Exportación definitiva, salida del territorio aduanero de mercancías para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Exportación temporal, Este tipo de exportaciones se refiere básicamente a todos aquellos productos que salen fuera del país por un tiempo determinado, con el compromiso del exportador de retornarlos al país después de un tiempo estipulado.

Exportaciones de productos perecederos: Cuando hablamos de productos perecederos nos referimos a todo tipo de producto cuya característica principal es que está formado por organismos vivos; este grupo está conformado básicamente por frutas y verduras, legumbres tropicales, plantas vivas y flores de corte.

2.2.5.2 Valor de la Exportación

Lo propuesto por el portal Eco-Finanzas (2016) es que valor FOB se utiliza para valorar las exportaciones y se define como "libre a bordo". "Se refiere al valor de venta de los productos en su lugar de origen más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida".

Así mismo el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia-DANE (2014) define al valor FOB (Free onboard) como el precio de venta de los bienes embarcados a otros países, puestos en el medio de transporte, sin incluir valor de seguro y fletes.

2.2.5.3. Canales de Comercialización para exportar

Según Jiménez (2012), los principales canales de comercialización tenemos:

- “Exportación directa, el exportador negocia directamente con el importador quien a su vez adquiere las mercaderías para sí, bajo su cuenta y riesgo.
- Agente comisionista internacionales, se trata de personas o empresas cuya misión consiste en poner en contacto a exportadores e importadores cobrando una comisión por sus socios servicios.
- Traders o revendedores internacionales, se trata de intermediarios que pueden estar localizados tanto en el país del importador como en el del exportador o en una tercera nación.
- Representantes comerciales, son empresas a quienes se les concede la representación comercial de una marca o producto sobre un determinado territorio.
- Sucursal importadora, se refiere a una empresa de propiedad del fabricante que es constituida como filial o sucursal comercial en el país hacia el cual se desea exportar”.

2.2.6 CASO EN ESTUDIO

- RUC: 20530260284
- Razón Social: CONDOR PRODUCE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
- Nombre Comercial: Condor Produce Sa
- Tipo Empresa: Sociedad Anonima Cerrada
- Condición: Activo
- Fecha Inicio Actividades: 05 / Agosto / 2014

- Actividades Comerciales: Cultivo de Frutas.
 - o Vta. May. de Materias Primas Agropec.
- CIU: 01136
- Dirección Legal: Av. las Palmeras Mza. A1 Lote. 1a
- Urbanizacion: Los Geraneos (Frente a Metro de San Eduardo)
- Distrito / Ciudad: Piura

- Departamento: Piura, Perú
- REPRESENTANTE LEGAL DE CONDOR PRODUCE
- Gerente General: Monge Perez Luis Fernando

2.2.6.1 Historia de Empresa El Condor –En Produccion Salitral-Sullana.

El Condor – En Produccion (2018). Historia de la empresa.

Esta joven compañía sita en Piura, en el norte de Perú, está gestionada por Luis Fernando Monge (con 12 años de experiencia en las certificaciones ecológicas y de seguridad alimentaria en Dole y ex gerente general de las operaciones de banana de Dole en Perú), y dirigida por el fundador Frans Wielemaker (con 34 años de experiencia en la protección y producción de bananas, y exdirector del Programa Ecológico de Dole y exdirector de I+D en Dole).

"Aunque se trataba de un reto, disponíamos de todos los conocimientos, la experiencia y el valor para fundar nuestra propia compañía de exportación de bananas ecológicas y conocíamos muy bien el campo de juego local. Estamos felices de que la empresa haya sido tan exitosa en el periodo de un año. Nos hemos convertido en la mayor compañía exportadora de bananas ecológicas de Perú a los Estados Unidos durante 2015, suministrando Chiquita Brands (bajo la etiqueta Chiquita Organic) y AgroAmerica (bajo la etiqueta One Organic), con un volumen medio combinado de entre 20 y 25 contenedores altos a la semana", explica Frans Wielemaker. "Tenemos un equipo de 10 personas aquí en Condor cuidando todos los detalles y el control de calidad".

Luis Fernando añade: "Condor también envía algunos contenedores a nuevos clientes en Europa y estamos buscando más negocios en este continente, pues la mayoría de nuestras asociaciones, cooperativas y productores que cultivan bananas ecológicas tienen la certificación FLO Fairtrade (Comercio Justo), además de la Globalgap de Control Union. Condor también cuenta con su propia caja y envasa bananas de marca blanca o genéricas con las etiquetas Fairtrade y Max Havelaar. Toda nuestra cadena

cuenta con la certificación FLO, incluida la compañía matriz Transastra SA, para ofrecer la etiqueta de Fairtrade a Europa y Transfair a Norteamérica".

Continúa: "Condor vende FOB, CIF o CFR, y garantiza la entrega puntual de bananas ecológicas de calidad procedentes de los mejores cultivos del mundo, libres de plagas y enfermedades, lo que implica, de forma inherente, la integridad ecológica, puesto que no se ha realizado fumigación aérea y, por tanto, tampoco deriva de plaguicidas, en las regiones bananeras de Sullana y Piura".

Frans enfatiza que "el importante y tan necesitado valor añadido de Condor es proporcionar a las asociaciones, cooperativas y agricultores, por un lado, asistencia técnica y de certificación, pagos puntuales semanales garantizados y suministro de fertilizantes orgánicos, mientras que los compradores valoran mucho el trabajo de Condor en términos de diligencia debida, análisis sorpresa, amplio inventario de materiales de envasado y la logística diaria general con compañías transportistas y navieras, para garantizar la entrega a tiempo de las normas ecológicas GlobalGap estadounidenses y europeas de la máxima calidad".

Valor FOB

El portal Eco-Finanzas (2016) propone que el Valor FOB se utiliza para valorar las Exportaciones y se define como "libre a bordo". Es decir, "se refiere al Valor de Venta de los productos en su lugar de origen más el Costo de los fletes, seguros y otros Gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la Aduana de salida".

Pymes

Cabe diferenciar los términos:

- Pymes.- Pequeñas y medianas empresas.
- Mypes.- Micro y pequeñas empresas.
- Mipyme.- Micro, pequeñas y medianas empresas

Términos definidos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL):

2.3 Marco Conceptual

Forfaiting

En esta operación el exportador cede los derechos de cobro que posee (generalmente letras de cambio y pagarés), a un cierto descuento a cambio de liquidez inmediata. El forfaiting opera “sin recurso” en el sentido de que el banco es quien asume los riesgos de impago de los derechos de cobro que adquiere no pudiendo ejercer sobre el exportador ninguna acción si el importador extranjero incumple el pago.

Factoring

En esta operación el exportador también cede los derechos de cobro que posee (generalmente facturadas) a una empresa de cobranza que las adquiere a un descuento.

Confirming

Este instrumento permite gestionar pagos a proveedores y obtener financiamiento de los bancos, en el caso que los clientes busquen contar con más tiempo para pagar a sus acreedores. Puede ser usado por exportadores para pagar a proveedores de insumos o por importadores para pagar sus obligaciones.

Leasing

Es una operación mediante la cual una compañía nacional celebra un contrato con una persona extranjera, con el fin de que esta última tenga el derecho de usar en el exterior un bien exportado a cambio de un canon de arrendamiento.

Clasificación del crédito

De acuerdo al Instituto de Formación Bancaria (2011) se clasifican en:

- a. **Créditos Directos:** Son también conocidos como créditos o riesgos por caja; esto debido a que en éste caso existe desembolso de dinero, el cual necesariamente tiene que pasar por registros de caja, ya sea a través del abono en una cuenta corriente, cuenta de ahorros, o en casos excepcionales a través del otorgamiento mediante un cheque de gerencia o dinero en efectivo.

- b. **Productos de los créditos directos:** Créditos en cuenta corriente, Descuento de pagarés y letras, Préstamos (comerciales, micro y pequeñas empresas, de consumo, personales, vehiculares, hipotecarios, etc.). Factoring, Arrendamiento Financiero o Leasing.

- c. **Créditos indirectos:** Conocidos también como créditos o riesgos no por caja, o créditos contingentes; en este caso no hay desembolso de dinero en efectivo, por lo tanto, no se pueden registrar por caja, éstos créditos se dan más que nada como un respaldo o una garantía que el banco y otros intermediarios financieros suscriben a favor de sus clientes antes terceras personas garantizándoles el cumplimiento de alguna obligación contraída entre el cliente y el beneficiario de la garantía.

- d. **Productos de los créditos indirectos:** Aval bancario, Aceptaciones Bancarias, Cartas Fianza, Crédito Documentario o Carta de Crédito, Criterios estandarizados para la evaluación crediticia Lawrence J (2003) afirma que los analistas de crédito usan con frecuencia cinco criterios para aprobar un crédito.

III. Hipótesis

La investigación por ser de naturaleza descriptiva no se plantearán hipótesis.

IV Metodología

4.1 Tipo de investigación

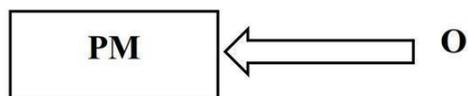
La investigación corresponde al tipo descriptivo, porque se limitó a describir las características de las variables en la empresa u organización en estudio.

4.2 Nivel de la investigación de la tesis

El nivel de la investigación corresponde al nivel no experimental, porque no se manipularán las variables en estudio, solo se describirán las características de las mismas.

4.3 Diseño de la investigación

De diseño no experimental porque solo se describió el comportamiento de la variable de financiamiento y transversal porque el estudio se aplicará una sola vez en el tiempo, y se grafica de la siguiente manera:



PM= Población Muestra.

O= Observación.

4.4 Población y muestra

En total como población son 7 trabajadores. Pero la muestra seleccionada fue de 1 persona por conveniencia del investigador.

4.5 Definición y operacionalización de variables e indicadores.

Tabla 1

Matriz Operacional de Variables

| VARIABLE DE INVESTIGACIÓN | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | SUBDIMENSIONES | INDICADOR | ITEM | INSTRUMENTO |
|---------------------------|---|---|-------------|----------------|-------------|---|-------------|
| FINANCIAMIENTO | El financiamiento es el que permite a la organización o individuo continuar y poder realizar sus actividades en su día a día, brindándoles recursos económicos por el cual puedan satisfacer sus necesidades. | Existen fuentes de financiamiento donde las microempresas acuden para poder solventar sus necesidades financieras para sí poder llevar acabo sus operaciones, entre ellas tenemos, a corto plazo y largo plazo. | Necesidades | Necesidades | Permanentes | ¿Identifica Ud. Las necesidades permanentes de financiamiento que tiene su empresa? ¿Prioriza Ud. Las necesidades permanentes de financiamiento que tiene su empresa? ¿Controla Ud. Las necesidades permanentes de financiamiento que tiene su empresa? | Entrevista |
| | | | | | Temporales | ¿Identifica Ud. Las necesidades temporales de financiamiento que tiene su empresa? ¿Prioriza Ud. Las necesidades temporales de financiamiento que tiene su empresa? ¿Controla Ud. Las necesidades temporales de financiamiento que tiene su empresa? | |

| | | | | | | | |
|--|--|--|---------|----------|-------------|---|--|
| | | | Fuentes | Temporal | Largo plazo | <p>¿Identifica Ud. Las fuentes de financiamiento a largo plazo?</p> <p>¿Clasifica en la central de riesgos para el financiamiento a largo plazo?</p> <p>¿ Tiene conocimientos de los tipos de financiamiento a los que puede acceder?</p> <p>¿Identifica Ud. El monto accedido?</p> <p>¿ Tiene conocimiento de las tasas aplicadas al financiamiento adquirido?</p> | |
| | | | | | Corto plazo | <p>¿ Identifica Ud. Las fuentes de financiamiento a corto plazo?</p> <p>¿ Tiene conocimiento de los tipos de financiamiento a los que puede acceder?</p> <p>¿Identifica Ud.El monto accedido?</p> <p>¿ Tiene conocimiento de las tasas aplicadas al financiamiento adquirido?</p> | |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--------|------------------|---|--|
| | | | | Origen | Fuentes externas | <p>¿Ud. A utilizado el financiamiento externo para financiar su empresa?</p> <p>¿Le ha sido fácil acceder a un financiamiento externo?</p> <p>¿ Cree Ud. Que el financiamiento externo es importante?</p> | |
| | | | | | Fuentes Internos | <p>¿Ud. A utilizado el financiamiento interno para financiar su empresa?</p> <p>¿Lo que obtiene de las ventas es suficiente para poder seguir operando?</p> | |

Nota: Fuente: elaboración propia.

4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la investigación se utilizará la técnica de la entrevista, y como instrumento se utilizará el cuestionario de preguntas abiertas el cual será aplicado al personal de la empresa encargado del financiamiento.

4.7 Plan de análisis

Para cumplir con el objetivo específico N° 01 se hará una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mínimos que serán presentados en sus respectivos cuadros.

Para cumplir con el objetivo específico N° 02 e utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas, el cual se aplicará a la administradora de la empresa.

Para cumplir con el objetivo específico N° 03 se hará un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo específico N° 01 y N° 02.

4.8 Matriz de consistencia

Tabla 2

Matriz de Consistencia

| TITULO | PROBLEMA | OBJETIVO GENERAL | OBJETIVOS ESPECIFICOS | METODOLOGIA |
|---|---|--|--|---|
| CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR BANANERO DEL PERU: CASO EMPRESA EL CONDOR- PRODUCE, SALITRAL SULLANA - 2019” | ¿Cuáles son las características del Financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas del sector bananero del Perú: Caso empresa El Condor – Produce Salitral Sullana - 2019? | Determinar y describir las características, del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa El Condor - Produce, Salitral Sullana - 2019. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú-2019. 2. Describir las características del financiamiento de la empresa El Condor- Produce, Salitral Sullana- 2019. 3. Realizar un análisis comparativo de las características del | <p>Tipo de investigación</p> <p>La investigación corresponde al tipo descriptivo, porque se limitó a describir las características de las variables en la empresa u organización en estudio.</p> <p>Nivel de investigación de la tesis</p> <p>El nivel de la investigación corresponde al nivel no experimental, porque no se manipularán las variables en estudio,</p> |

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| | | | <p>financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa El Condor-Produce, Salitral Sullana-2019.</p> | <p>solo se describirán las características de las mismas.</p> <p>Diseño de la investigación</p> <p>La investigación corresponde al diseño transversal, porque la investigación se realizará una sola vez en el año 2019. Para estudiar el comportamiento de las variables en estudio.</p> <p>Población y muestra</p> <p>En total como población son 7 trabajadores. Pero la muestra seleccionada fue de 1 persona por conveniencia del investigador.</p> |
|--|--|--|---|--|

Nota: Fuente: Elaboración propia.

4.9 Principios éticos

Durante el desarrollo de esta tesis se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios jurídicos y éticos que permiten asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico. Para ello, las citas bibliográficas se han transcrito en forma textual (entre comillas), según lo mencionado por cada autor en la respectiva fuente consultada.

V. Resultados

5.1 Resultados

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.

ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DEL PERU: CASO EMPRESA EL CONDOR- PRODUCE SALITRAL – SULLANA 2019.

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

Encuestador (a): ANA ESTEFANY JARA ALVARADO Fecha: 29/11/18

1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1. Edad del Representante Legal de la Empresa:30.....años.

1.2. Sexo:

➤ Masculino

▶ Femenino

1.3. Grado de Instrucción:

- Ninguno
- Primaria: ▶ Completa ▶ Incompleta
- Secundaria: ▶ Completa ▶ Incompleta
- Superior No Universitaria: ▶ Completa ▶ Incompleta
- Superior Universitaria: ▶ Completa ▶ Incompleta

1.4. Estado Civil:

- Soltero (a)
- Casado (a)
- Conviviente
- Divorciado (a)
- Otros

1.5. Profesión: Administradora

Ocupación: Área de Administración

2. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

2.1. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro: 7 años

2.2. La Empresa es Formal: ▶ Sí ▶ No

2.3. ► Número de Trabajadores Permanente: 5 Trabajadores

► Número de Trabajadores Eventuales: 8 Trabajadores

2.4. Fines de la Empresa: ► Obtener Ganancias: Si No

► Para Subsistencia: Si No

2. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿Cómo se financia su actividad Productiva?

► Con financiamiento Propio: Si No

► Con Financiamiento de Terceros: Si No

3.2. Si el financiamiento es de Terceros.

¿A qué entidades recurre para obtener Financiamiento?

► Entidades Bancarias: Si No

(Especificar el Nombre de la Entidad) BCP

► Entidades No Bancarias: Si No

(Especificar el Nombre de la Entidad No Bancaria)

3.3. ¿Qué tasa de interés paga mensual? Especificar el Nombre Tasa de Interés
de la Entidad Mensual (%)

► Entidades Bancarias:BCP.....2.99%...

► Entidades No Bancarias:

► Prestamistas Usureros:

3.4. ¿Qué entidades Financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

- ▶ Entidades Bancarias
- ▶ Entidades No Bancarias
- ▶ Prestamistas Usureros

3.5. Durante el año 2015: ▶ ¿Cuántas veces solicito crédito?.....1.....veces

▶ ¿A qué Entidad Financiera?..... BCP.....

▶ ¿Le Otorgaron el crédito solicitado? Sí No

3.6. ¿El Crédito fue? ▶ Corto Plazo ▶ Largo Plazo

3.7. ¿Qué tasa de interés mensual pagó?2.99 %.....

▶ ¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados? Sí No

▶ Monto Promedio Otorgado: S/...100.000.00.....

3.8. ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

- ▶ Capital de Trabajo
- ▶ Mejoramiento y/o ampliación del local
- ▶ Activos fijos
- ▶ Programa de capacitación
- ▶ Otros (Especificar)

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

Si No

“Muchas gracias por su valiosa colaboración.”

5.2 Análisis de resultados

5.2.1 Análisis del Objetivo 1

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú-2018.

Revisando los antecedentes y resultados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, se determina que las características más resaltantes que recurren al financiamiento de terceros (externo), debido a que le otorgan mayores facilidades de pago con una tasa de interés baja, generando así un buen historial crediticio y así poder obtener beneficios a futuro al solicitar un crédito. Asimismo, los autores revisados establecen que los créditos recibidos para las micro y pequeñas empresas del sector bananero han sido invertidos en mejoramiento y ampliación del local, logrando así mayor capacidad de desarrollo en el mercado; se puede afirmar que si el financiamiento es invertido y utilizado de la manera correcta las micro y pequeñas empresas obtendrán mejores resultados en beneficio de la empresa.

5.2.2 Análisis del Objetivo 2

Describir las características del financiamiento de la empresa El Condor-En Producción, Salitral Sullana-2018.

Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario realizado a la empresa El Condor – Produce Salitral Sullana 2019 se determina que la empresa en estudio financia sus actividades con entidades financieras y demás menciona que gracias al financiamiento se ha podido obtener mayores ingresos y una buena capacidad de desarrollo en el mercado.

5.2.3 Análisis del Objetivo 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa El Condor-En Producción, Salitral Sullana-2018.

Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, en su mayoría los elementos de comparación coinciden con las características del

financiamiento, aumento de ingreso, plazo de crédito al considerar también que las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa en estudio obtuvieron financiamiento de terceros, a través de las entidades financieras.

Tabla 3

Análisis de Resultados del Objetivo 1 y del Objetivo 2

| ELEMENTOS DE COMPARACIÓN | OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1 | OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2 | RESULTADOS |
|---|---|---|-------------------|
| Respecto al Financiamiento | Señala que obtuvo financiamiento de terceros en este caso de la banca formal. Kong & Moreno (2014). | Señala que la empresa en estudio recurrió a la banca formal para acceder a un crédito. | SI COINCIDEN |
| Respecto a la inversión del crédito. | Menciona que la micro y pequeña empresa utilizó dicho crédito para ampliación del local. Melquiades Vera (2017). | La empresa de estudio afirma que utilizó el crédito para mejoramiento y ampliación del local. | SI COINCIDEN |
| Respecto al aumento de ingresos. | Señala que el financiamiento ha creado mayor capacidad y desarrollo económico aumentando sus ingresos y obteniendo así resultados favorables para la empresa. Rivera Vera (2015). | El financiamiento dio una mejora en la utilidad de la empresa pudiendo generar más ingresos por dicho préstamo para así poder cumplir con otros egresos generados por la empresa. | SI COINCIDEN |
| Respecto a la rentabilidad | Señala que el diseño del plan financiero tuvo un enfoque dirigido a la mejora de la situación económica y financiera de la empresa, obteniendo incremento de la rentabilidad. Guadalupe Cabeza y Liñán Saavedra (2016). | El financiamiento mejoro la situación económica y financiera de la empresa obteniendo mayor rentabilidad. | SI COINCIDEN |

Fuente:Elaboracionpropia.

VI. Conclusiones

6.1 Respecto el Objetivo 1

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú-2018.

Según los autores Kong Y Moreno (2014) determinan en sus resultados que el acceso al financiamiento ha influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en mejoramiento y ampliación del local, capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos.

Por otro lado Sebastian (2011) , Jara (2009) indica que las micro y pequeñas empresas enfrentan problemas al acceder un crédito bancario y dependen de gran medida del crédito bancario para financiar su crecimiento. Sin embargo, dicho financiamiento ha estado asignado en la mayoría de los casos por condiciones, ya sean en términos de tasa de interés, plazo de créditos, garantías exigidas, entre otras.

6.2 Respecto el Objetivo 2

Describir las características del financiamiento de la empresa El Condor-En Producción, Salitral Sullana-2018.

Sabiendo que la empresa en mención cuenta con financiamiento de terceros siendo una entidad en la banca formal (Banco de Crédito del Perú) ya que le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial, por lo cual ha pagado una tasa de interés mensual ; pagado a largo plazo en 24 meses, este financiamiento ha sido invertido para mejoramiento y ampliación del local , con ello también le permitió el desarrollo de la empresa , de esta manera ayudo a mejorar sus ingresos obteniendo una mayor rentabilidad. Se recomienda a la empresa a seguir apostando por obtener un crédito del sistema bancario formal ya que así va a contribuir al desarrollo y crecimiento tanto de la sociedad como del país.

6.3 Respecto el Objetivo 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa El Condor-En Producción, Salitral Sullana-2018.

Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, en su mayoría los elementos de comparación coinciden con las características del financiamiento, aumento de ingreso, mayor rentabilidad, plazo de crédito al considerar también que las micro y pequeñas empresas del sector bananero del Perú y de la empresa en estudio obtuvieron financiamiento de terceros, a través de las entidades bancarias formales.

Referencias bibliográficas

Agraria.pe (2015). “*Sembrarán banano orgánico en Lambayeque con apoyo de Agroideas y Agrobanco*” <https://www.elregionalpiura.com.pe/nacionales/156-provincias/9577-sembraran-banano-organico-en-lambayeque-con-apoyo-de-agroideas-y-agrobanco>

Aguilar, A. (2010) “*Plan de Negocios para la exportación de uva a China*”. Universidad

Esan – Lima – Perú. Disponible en:
http://tesis.esan.edu.pe/handle/esan/194?mode=full&submit_simple=Mostrar+el+registro+Dublin+Core+completo+del+%C3%ADtem

Aguirre Gutiérrez, Manuel, Chávez Lozada, July Antonieta, García Vilela, Lucy Mariella. Título : *Gestión Empresarial En Tres Organizaciones Socio Empresariales De Pequeños Productores De Banano Orgánico Y De Comercio Justo Del Valle Del Chira, Provincia De Sullana, Región Piura*” .Lima – Perú 2015

Amorós, C. (2010). “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes*”. Universidad Nacional Agraria la Molina - Lima – Perú. Disponible en: [http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2674/E71-C67 T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2674/E71-C67_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Arroyo, L. (2012). “*Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa:2000-2012*”. Universidad Nacional Mayor de san Marcos - Lima – Perú. Disponible en:
http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez_ll.pdf;jsessionid=06703DDE0BECF16C825AF6E7036E3D2C?sequence=1

Arteaga, A. (2016). "*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, Caso empresa Grupo Carlos S.A.C*". Marzo 02, 2018, de Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Sitio web: file:///D:/TALLER%20DE%20TITULACI%C3%93N%202018/Repositorio_3.

Bañol Linares Y Franco Contreras (2008). Diagnóstico Y Evaluación de La Situación Económica Y Financiera de Asproacol S.A. Bogotá

Casapía, E. (2014). "*El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú*". Pontificia Universidad católica del Perú – Lima – Perú. Disponible en: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/viewFile/15749/16184>

El Condor- En Produccion A.d.
Historia. [www.freshplaza.es/article/94437/Condor- Produce-SAC- celebra-su-primer-aniversario](http://www.freshplaza.es/article/94437/Condor-Produccion-SAC-celebra-su-primer-aniversario)

Fernando Eguren, (2016) .sociólogo. Presidente del Cepes.:¿ Era Necesaria la reforma agraria? Revista agraria

Flores, J. (2011). "*Competitividad de la fruta fresca de exportación: El caso de Uvas de Mesa, Manzanas y Peras*". Universidad de Talca - Talca – Chile. Disponible en: http://dspace.otalca.cl:8888/ciencias_agrarias/16474.pdf

- González, R. (2011). *“Exportación de productos no Tradicionales Certex”*. Pontificia Universidad Católica del Perú - Lima – Perú. Disponible en :
http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/5236/CRUZ_MARROQUIN_KATHIA_DRAWBACK_LEGALIDAD.pdf?sequence=1
- Jara (2009). *El mercado de valores como alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas*”, La Paz – Bolivia.
- Kong, J. & Moreno, J. (2014) con su tesis: *“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”*, presentada para optar el grado de Licenciados en Administración de Empresas en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessic_MorenoQuilcateJose.pdf
- López Tacca, Diana Carolina , Pérez Albela Carranza, Ruth Elizabeth .*Generación De Valor Compartido A Través De La Implementación De Un Modelo De Negocio Inclusivo: Caso Dole Bananos Orgánicos En Sullana-Piura En El Periodo Comprendido Entre El 2007 Y 2015 Tesis Presentada Para Obtener El Título Profesional De Licenciado En Gestión, Con Mención En Gestión Empresarial .*
- Pérez, J. (2010). *Análisis financiero para la toma de decisiones*, en una empresa maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir (Tesis de pregrado).Universidad De San Carlos De Guatemala, Guatemala.
- Quincho, M. (2011). *La Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes*. Marzo 15, 2018, de Universidad San Juan Bautista Sitio web:

<http://www.monografias.com/trabajos89/financiamientomypes/financiamiento-mypes.shtml>

Ramos, A. (2016). *“Análisis de los Estados Financieros e Importancia del crédito Comercial para un Financiamiento”*. Instituto Superior Polémico Santo Tomas – México – federal. Disponible: <http://tesis.ipn.mx/jspui/bitstream/123456789/6620/1/CP2010%20A644m.pdf>

Robles, H. (2016). En su trabajo de investigación denominado *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Comercial J. Blanco S.A.C. de Casma – 2016”*.

Salinas, C (2013) *Financiamiento Para La Exportación*
<https://www.clubensayos.com/Negocios/Financiamiento-Para-La-Exportacion/1058919.html>

Sebastián (2011). Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas mypes en La Plata y localidades vecinas.

Uribe, C. (2015). *“Estudio de pre factibilidad de industrialización y exportación de uva al mercado de estados unidos”*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos - Lima – Perú. Disponible: http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwj5yfulxa_JAhUDPCYKHWZJDMEQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Ftesis.pucp.edu.pe%2Frepositorio%2Fbitstream%2Fhandle%2F123456789%2F544%2FURIBE_CLAUDIAPREFACTIBILIDAD_UVA.pdf%3Fsequence%3D1&usg=AFQjCNEUk8EJ3nyGvhW6L3UWGPHNXIbCjw

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

World Business Council for Sustainable Development [WBCSD]. (2013a). Llevar los negocios inclusivos a escala. Recuperado: de http://www.inclusive-business.org/wbcd_llevar_negocios_inclusivos_a_escal.pdf

ANEXO 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 3

Cronograma de Actividades

| ACTIVIDADES | I UNIDAD | | | | II UNIDAD | | | III UNIDAD | |
|---|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|------------|----------|
| | Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | Semana 5 | Semana 6 | Semana 7 | Semana 8 | Semana 9 |
| 1. Marco de trabajo del informe final y artículo científico | | | | | | | | | |
| 2. Presentación del primer borrador del informe final | | | | | | | | | |
| 3. Mejora de la redacción del primer borrador del informe final | | | | | | | | | |
| 4. Primer borrador de artículo científico | | | | | | | | | |
| 5. Mejoras a la redacción del informe final y artículo científico | | | | | | | | | |
| 6. Revisión y mejora del informe final | | | | | | | | | |
| 7. Revisión y mejora del artículo científico | | | | | | | | | |
| 8. Calificación del informe final y artículo científico por el DTI | | | | | | | | | |
| 9. Calificación y sustentación del informe final y artículo científico por el JI (1era. revisión) | | | | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 02: PRESUPUESTO

Tabla 5

Presupuesto

| CONCEPTOS | MONTO |
|---|-----------------|
| 1. Adquisición y revisión bibliográfica. Fotocopiado. | 310.00 |
| 2. Elaboración de Información Primaria | 450.00 |
| Material de impresión | 110.00 |
| Pasajes y viáticos | 500.00 |
| Material de Cómputo | 315.00 |
| 3. Servicios | 500.00 |
| Digitación | 200.00 |
| Alquiler de equipo | 100.00 |
| Encuadernación | 150.00 |
| 4. Otros | 450.00 |
| TOTAL | 3,085.00 |

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 03: INSTRUMENTO DE EVALUACION

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR BANANERO DEL PERU: CASO EMPRESA EL CONDOR- PRODUCE SALITRAL – SULLANA 2018.**

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

Encuestador (a): _____ Fecha: / /

1. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

1.1. Edad del Representante Legal de la Empresa:años.

1.2. Sexo:

➤ Masculino

▶ Femenino

1.3. Grado de Instrucción:

- Ninguno
- Primaria: ▶ Completa ▶ Incompleta
- Secundaria: ▶ Completa ▶ Incompleta
- Superior No Universitaria: ▶ Completa ▶ Incompleta
- Superior Universitaria: ▶ Completa ▶ Incompleta

1.4. Estado Civil:

- Soltero (a)
- Casado (a)
- Conviviente
- Divorciado (a)
- Otros

1.5. Profesión: **Ocupación:**

2. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

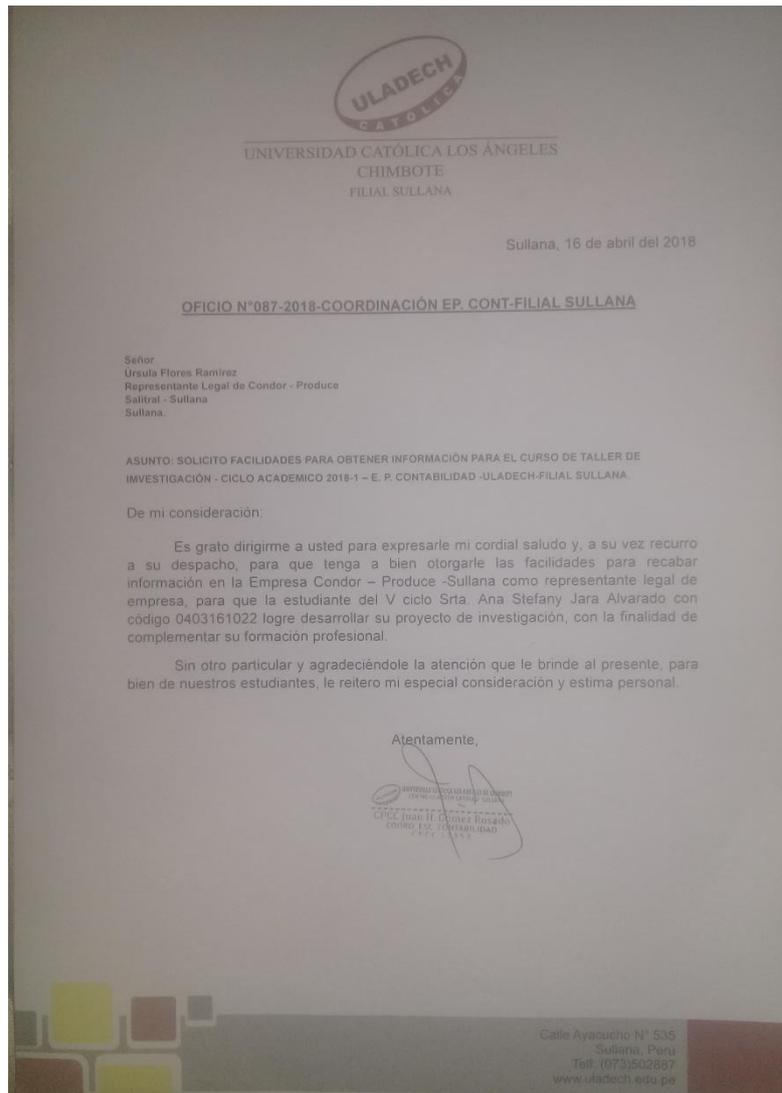
2.1. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:años

2.2. La Empresa es Formal: ▶ Sí ▶ No

2.3. ▶ Número de Trabajadores Permanente: Trabajadores

▶ Número de Trabajadores Eventuales: Trabajadores

ANEXO 04: AUTORIZACIONES



INFORME DE ORIGINALIDAD

11%

INDICE DE SIMILITUD

11%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

51%

★ repositorio.uladech.edu.pe

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 4%

Excluir bibliografía

Activo