



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA EL IMAN
FERRETEROS S.A.C. – JUANJUI, 2018

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

AUTORA:

BACH. PAULA ANTONIA PEREZ TAIRO

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CHIMBOTE – PERÚ

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA EL IMAN
FERRETEROS S.A.C. – JUANJUI, 2018

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

AUTORA:

BACH. PAULA ANTONIA PEREZ TAIRO

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CHIMBOTE – PERÚ

2019

JURADO EVALUADOR

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN
PRESIDENTE

MGTR. LUIS FERNANDO ESPEJO CHACON
MIEMBRO

MGTR. MARIO WILMAR SOTO MEDINA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a **DIOS**, por ser mi guía y darme la fortaleza necesaria para seguir adelante y poder cumplir cada una de mis metas trazadas.

A mis **PADRES**, porque siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo incondicional y sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

DEDICATORIA

A mi familia, por ser mi fuente de motivación e inspiración para seguir adelante y cumplir con mis metas.

A **DIOS**, por darme la oportunidad de vivir y estar conmigo siempre, en cada paso que doy, por iluminar mi mente y haber puesto en mi camino a personas que han sido mi soporte y compañía.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018. La investigación fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas; obteniendo de esta manera los siguientes resultados: **Respecto al Objetivo Especifico 1:** las empresas del Perú se refleja que muchas optan por un financiamiento por parte de terceros, recurriendo a la banca formal y obteniendo un crédito con una tasa de interés menor, siendo de esta manera invertido en capital de trabajo. **Respecto al Objetivo Especifico 2:** Con respecto a la empresa en estudio El Imán Ferreteros S.A.C., ésta posee una forma de financiamiento de terceros para capital de trabajo (Mercaderías), el cual fue obtenido a través del Banco de Crédito del Perú a una tasa de interés del 16.32% anual en un plazo de 12 meses. **Respecto al Objetivo Especifico 3:** Finalmente podemos concluir que las micro y pequeñas empresas necesitan obtener un financiamiento que sea idóneo a su realidad; es por ello que es importante conocer toda la gama de alternativas de financiamiento y saber cuándo adquirirlo y en que utilizarlo, para de esta manera lograr incrementar sus ganancias. **Conclusión General,** se sugiere que las empresas sean formales para que puedan acceder con mayor facilidad al financiamiento por medio de la banca formal, y tener un historial crediticio con un buen comportamiento de pago, convirtiéndose en un antecedente para acceder a montos mayores. Es por ello que podemos decir que con un adecuado financiamiento y la correcta orientación a las micro y pequeñas empresas éstas serán grandes y consolidadas.

Palabras claves: financiamiento, micro y pequeñas empresas, sector comercio.

ABSTRACT

The general objective of this research was to: Determine and describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the Peruvian commerce sector: case of El Imán Ferreteros S.A.C. - Juanjui, 2018. The research was qualitative - bibliographic - documentary and case. For the collection of the information, the bibliographic review technique was used, as well as the bibliographic record instruments and a questionnaire of questions; obtaining in this way the following results: Regarding Specific Objective 1: Peruvian companies reflect that many opt for financing by third parties, resorting to formal banking and obtaining a loan with a lower interest rate, being this way invested in working capital. Regarding Specific Objective 2: With respect to the company under study El Magnet Ferreteros SAC, this has a form of third party financing for working capital (Merchandise), which was obtained through the Banco de Credito del Peru at a rate of interest of 16.32% per year over a period of 12 months. Regarding Specific Objective 3: Finally we can conclude that micro and small businesses need to obtain financing that is suitable to their reality; that is why it is important to know the full range of financing alternatives and know when to acquire it and how to use it, in order to increase your profits. Conclusion General, it is suggested that companies be formal so that they can more easily access financing through formal banking, and have a credit history with good payment behavior, becoming an antecedent to access larger amounts. That is why we can say that with adequate financing and the correct orientation to micro and small companies, they will be large and consolidated.

Keywords: financing, micro and small businesses, trade sector.

CONTENIDO

CARATULA.....	i
CONTRA CARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.1.1 Internacionales.....	19
2.1.2 Nacionales.....	24
2.1.3 Regionales.....	39
2.1.4 Locales.....	39
2.2 Bases Teóricas.....	39
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	39
2.2.2 Teoría de las Mypes.....	46
2.2.3 Teoría de la tasa de interés.....	55
2.3 Marco Conceptual.....	58
2.3.1 Definición del financiamiento.....	58
2.3.2 Definición de las micro y pequeñas empresas.....	59
2.3.3 Definición del Sector Comercio.....	61
2.3.4 Definición de Comercio de ferreterías.....	62
III. METODOLOGÍA.....	64
3.1 Diseño de la investigación.....	64
3.2 Población y muestra.....	64
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	64
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	64

3.5 Plan de analisis.....	65
3.6 Matriz de consistencia.....	65
3.7 Principios eticos.....	65
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	66
4.1 RESULTADOS.....	66
4.1.1 Respecto al Objetivo Especifico N° 1.....	66
4.1.2 Respecto al Objetivo Especifico N° 2.....	73
4.1.3 Respecto al Objetivo Especifico N° 3.....	77
4.2 ANALISIS DE RESULTADOS.....	79
4.2.1 Respecto al Objetivo Especifico N° 1.....	79
4.2.2 Respecto al Objetivo Especifico N° 2.....	80
4.2.3 Respecto al Objetivo Especifico N° 3.....	81
V. CONCLUSIONES.....	82
5.1.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 1.....	82
5.1.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 2.....	83
5.1.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 3.....	83
5.1.4. Conclusión general.....	84
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	85
6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	85
6.2 ANEXOS.....	92
6.2.1 Matriz de consistencia.....	93
6.2.2 Fichas bibliográficas.....	94
6.2.3 Cuestionario.....	95
6.2.4 Cuadro de Comparación.....	99
6.3 INDICE DE CUADROS.....	
6.3.1 Cuadro N°01.....	66
6.3.2 Cuadro N°02.....	73
6.3.3 Cuadro N°03.....	77

I. INTRODUCCION

El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha todo negocio, es sabido que una empresa puede tomar diferentes alternativas para conseguirlo y puede ser usada incluso más de una opción. Se debe tener en cuenta que la empresa debe conocer su capacidad de endeudamiento, cuan solvente es y la cantidad de dinero que se proyecta solicitar, por tanto, un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda.

(Knoow, 2011)

En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas.

Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la capacitación empresarial. **BERNILLA (2006)**

El acceso al financiamiento es un aspecto fundamental del proceso de desarrollo en las economías emergentes. Aunque en la actualidad este punto de vista puede parecer obvio, no siempre se aceptó tan ampliamente. La tendencia es la economía del desarrollo durante la economía, es decir, la industrialización, la transferencia de tecnología y el intercambio internacional de mercancías, dejándose de lado al sector financiero. En la medida que el financiamiento constituyo el conjunto de temas prioritarios, la atención se centró en el financiamiento internacional: la inversión extranjera directa, la asistencia bilateral y multilateral y los préstamos de bancos comerciales internacionales. Durante la última década, en muchos se ha destacado el papel del sistema financiero interno en las economías en desarrollo y ha existido un

interés específico hacia tres temas. El primero de ellos se refiere a las crisis financieras: por que surgen, como evitarlas y como promover la estabilidad financiera. El segundo tema es el vínculo entre el financiamiento y el crecimiento. Si bien continua el antiguo debate acerca de la relación causal entre el financiamiento y el crecimiento, en la literatura empírica actual se señala que el financiamiento debería considerarse la variable independiente y, por lo tanto, de interés para los responsables de formular políticas. Un tercer tema, mucho menos analizado que los otros dos, es el acceso al financiamiento.

(Stallings, 2006)

Las empresas tienen generalmente un ahorro escaso en relación con el total de sus gastos (de inversión y de explotación) y presentan, en consecuencia, una necesidad de financiamiento que puede ser definida como la diferencia entre sus gastos y su autofinanciamiento. En los periodos de crecimiento el autofinanciamiento es insuficiente para asegurar la expansión de las empresas y estas se ven obligadas a acudir a los bancos a fin de obtener los recursos necesarios.

El faltante de financiamiento evidencia que las empresas se ven forzadas a recurrir en todos los casos al financiamiento externo, pero este tiene un carácter complementario en ciertas economías y un carácter decisivo en otras. El nivel de la tasa de autofinanciamiento está así en la base de una distinción de los sistemas financieros entre las economías de mercados financieros y las economías de endeudamiento. En las primeras, las empresas tienen una tasa de autofinanciamiento elevada y los recursos externos, obtenidos principalmente

mediante la emisión de activos financieros, tienen un papel complementario en el aporte de recursos de financiamiento.

En cambio, en las economías de endeudamiento las empresas presentan una débil tasa de autofinanciamiento; su actividad corriente y la realización de sus inventarios implican, en consecuencia, que recurren significativamente al crédito bancario. Las empresas endeudadas entre el sistema bancario y los bancos de refinanciamiento (endeudamiento) ante el banco central.

(Velázquez, 2006)

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

Aunque en sus campañas pareciera que las entidades financieras les expresaran a los emprendedores, pasa por caja a recoger el dinero, la verdad es que nadie les dará efectivo así no más. Tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio. En muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito.

También pueden exigirles la garantía de un tercero. Debemos señalar que el campo de las micro finanzas existe créditos que se otorgan sin respaldo de una garantía tradicional por montos muy pequeños; sin embargo, el tipo de garantía que se solicita es de carácter solidario por parte de sus vecinos o conocidos del solicitante.

En el sistema financiero es importante demostrar que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio. Ser sujeto de crédito, es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo. A los morosos se le cierran todas las puertas por ser morosos, lo único que puede hacer es recurrir a los prestamistas informales o usureros, quienes otorgan préstamos con intereses muy elevados. A ello debemos agregar el riesgo de encontrarnos con algún inescrupuloso que con artimañas se puede apoderar de nuestra casa u otros bienes. Nuestra imagen crediticia se cuida también cuando al tener alguna falta en el pago de nuestras deudas acudimos inmediatamente a la entidad financiera y exponemos nuestro problema. Debemos dar muestras de responsabilidad, desde la solicitud del crédito hasta su cancelación total. Tanto para evitar situaciones problemáticas en el manejo económico de la empresa, como para acceder a los diversos productos financieros que el mercado formal ofrece para los empresarios de la micro y pequeña empresa. **(Lira, 2009)**

Si bien es cierto que el crédito no hace eficientes a las empresas, si contribuye a que estas dispongan de recursos para actividades de desarrollo empresarial. Es importante recordar que la innovación juega un papel crucial en el desarrollo económico de los países, y por ello es preocupante que la mayoría de

las MPYMES hayan quedado excluidas del financiamiento por parte de la banca comercial y de desarrollo. Esto ha generado un círculo vicioso en la promoción del crecimiento siendo evidente que el gobierno federal y el local adolecen de una estrategia consistente, así como de alternativas de financiamiento y apoyo al desarrollo para las mpymes. **(Del Rosario Martínez & López, 2010)**

Cuando al inicio financia a su empresa, su propietario suele recurrir a sus ahorros personales y después busca financiamiento entre sus familiares y amigos. Si estas fuentes no resultan las adecuadas, el propietario puede recurrir en ciertos casos a canales de financiamiento más formales, como bancos e inversionistas externos, algunas fuentes de bancos, proveedores de empresas, prestamistas basados en activos y el gobierno – están esencialmente limitados para ofrecer financiamiento con deuda. Para la mayoría de las pequeñas empresas el financiamiento con capital proviene de los ahorros personales y, en casos inusuales, de vender acciones al público. Otras fuentes – incluidos amigos y familiares otros inversionistas individuales, capitalistas de riesgo (pocas veces) y grandes corporaciones – pueden ofrecerle financiamiento mediante deuda o capital, dependiendo de la situación. Tenga presente que el uso de estas y otras fuentes de financiamiento inicial de las nuevas empresas. Tales fuentes también se utilizarán para financiar las operaciones cotidianas de cualquier persona, así como posibles expansiones.

Ahora consideremos las siguientes fuentes específicas de financiamiento para las empresas más pequeña: fuentes cercanas al hogar ahorros personales, amigos y familiares, y tarjetas de crédito, financiamiento bancario, el cual se

convierte en una fuente de financiamiento principal a medida que la empresa crece, proveedores de la empresa y prestamistas basados en activos, inversionistas de capital privado, gobierno y empresas grandes y venta de acciones. **(Longenecker, Petty, Palich, Hoy, 2012)**

La importancia de las instituciones bancarias en el financiamiento del desarrollo resulta obvia; sin embargo, buena parte de las necesidades de dicho financiamiento se vincula con el financiamiento de largo plazo, pues las inversiones productivas van en general a activos fijos con largos plazos de maduración. Por ello, en países no industrializados resulta de enorme importancia el Estado, que puede crear, participar y controlar una banca que opere bajo condiciones de baja liquidez y con carteras de largo plazo, en aras de financiar un proceso sostenido de desarrollo.

El desarrollo y funciones de una institucionalidad así, es compleja, y su buen funcionamiento depende tanto de las condiciones específicas de cada país, en los que el nivel o escala de la oferta y la demanda de activos de largo plazo es esencial, como de sus estructuras jurídicas y de regulación que garanticen los derechos y reduzcan las posibilidades de fraude. La mención de estructuras financieras específicas sirve para reforzar la idea de que hay distintos modelos institucionales en el financiamiento de la acumulación y que su eficiencia depende de una buena combinación de instrumentos y mercados financieros.

Es el Estado el que está obligado a desempeñar un papel central en la promoción de fuentes sólidas de financiamiento de desarrollo, pues es la entidad que puede y debe atenuar los problemas de mercados incompletos mediante normas y mecanismos de supervisión que incentiven la creación de

mercados de títulos de largo plazo, condición indispensable para un financiamiento a la inversión.

Así su preocupación central será la de formular políticas públicas de financiamiento del desarrollo y dirigirlas mediante estrategias, instrumentos y bancos de desarrollo.

Y aunque el modelo convencional el financiamiento del desarrollo tiene como denominador común la concepción de que el estado es un agente externo al financiamiento del proceso de acumulación capitalista, o bien que su intervención surge como un recurso de última instancia frente a las fallas incorregibles del mercado, se puede afirmar que el papel del estado en el financiamiento del desarrollo es mucho más específico de lo que este enfoque admite. **(Calva, 2007)**

En este sentido, el presente estudio analizará tales factores con el objetivo de incrementar sus probabilidades de éxito, disminuir la tasa de mortalidad de estas micro y pequeñas empresas, acceder a un financiamiento y aumentar sus posibilidades de supervivencia a largo plazo.

La empresa objeto de estudio con razón social EL IMÁN FERRETEROS S.A.C., con RUC N° 20572120555, domiciliado en la CAR.FERNANDO BELAUNDE TERRY NRO. S/N JUANJUICILLO SAN MARTIN - MARISCAL CACERES - JUANJUI, se encuentra consolidada en el sector comercio desde el inició de sus actividades de fecha 03 de Diciembre del 2013; regulado por lo dispuesto en la Ley General de Sociedades, en la ciudad de Loreto, teniendo como actividad económica principal la venta al por mayor y menor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo de

fontanería y calefacción. **Misión:** Trabajar día a día para satisfacer necesidades, amplio portafolio de productos con las mejores marcas, excelente calidad y precios competitivos, basados en la integridad, la responsabilidad y el equilibrio de intereses de sus clientes, accionistas, proveedores y personal de la empresa; y a través de un equipo humano altamente capacitado, luchan cada día por ser líderes en el mercado. **Visión:** ser una empresa líder en el sector ferretero, buscando superar las expectativas de sus clientes, proyectándonos como una compañía competitiva y de gran aporte para el crecimiento económico de la región.

Por lo antes escrito el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se planteó el Objetivo General: **Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018.** Los siguientes objetivos específicos son:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2018
2. Describir las características del financiamiento de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018

La presente investigación se justifica porque nos permitirá conocer las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y; como caso específico de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. De esta manera conoceremos más sobre las principales características, fuentes y formas de financiamiento que existen en el mercado para las empresas del sector comercio con el fin de seleccionar el más adecuado para su obtención y lograr un crecimiento empresarial.

Asimismo el resultado de esta investigación se usará como base para realizar otros estudios afines en las empresas del sector comercio, que tiene como actividad económica principal la compra y venta de materiales de construcción, y de igual forma el presente estudio analizará los factores para mejorar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas que servirán como antecedente en el momento de querer acceder a algún tipo de financiamiento y así disminuir las tasas de mortalidad de estas micro y pequeñas empresas que hacen lo posible por seguir en un mercado muy competitivo.

Por otro lado, se justifica también porque servirá de guía metodológica, para la elaboración de futuros trabajos de investigación que utilicen las mismas variables de estudio, así como también contribuirá con otros estudios similares. Finalmente, este trabajo se justifica porque al culminar el proceso de elaboración y sustentación de tesis, me permitirá poder obtener la titulación para ser denominado como contador público, cumpliéndose con lo establecido en el reglamento de investigación de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todos los trabajos de investigación realizados por algún investigador en cualquier ciudad del mundo, excepto el Perú, sobre temas relacionados con la variable del estudio.

González (2013), en su tesis titulada: **El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del sector comercio en el municipio de Querétaro.**

Realizado en la ciudad de Santiago de Querétaro – México, teniendo como objetivo principal conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. Llegó a las siguientes conclusiones: Con base en las aportaciones de los diferentes referentes teóricos que conformaron al marco teórico de esta tesis, así como el propio diseño metodológico y el respectivo análisis estadístico aplicado a los datos provenientes de las encuestas que dieron origen a los resultados finales y que constituyeron la evidencia empírica de este estudio, se procedió al establecimiento de las siguientes conclusiones. Se tuvo suficiente evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula planteada con H_0 : el financiamiento a largo plazo no impactó en el incremento de la rentabilidad y permanencia de las MiPymes del sector comercio

del municipio de Querétaro. Cabe destacar que los datos obtenidos a partir de la pregunta estratégica identificada con el número ocho del cuestionario de esta tesis, fue utilizada para obtener la información que permitió poner a prueba la hipótesis planteada en su momento. En dicha pregunta se pudo apreciar que nueve de cada diez comerciantes encuestados, manifestaron que el financiamiento a largo plazo contribuye al incremento de la rentabilidad en sus negocios, lo que permitió en acto seguido confirmar y aceptar a la hipótesis de investigación en este estudio.

Bustos (2013), en su tesis titulada: **Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas**. Realizado en la ciudad de México, en cuya investigación se planteó como objetivo general desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las MiPyMES (Micros, Pequeñas y Medianas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento. Llegó a las siguientes conclusiones: El reciente trabajo de investigación ha figurado un reto al momento de aglutinar la información; no se estableció un solo patrón de estudio para un solo sector, es decir, se establecieron conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana Empresa, cuya información

obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector al que pertenecían, el número de trabajadores que conforma cada sección y el rango de ingresos y ventas logrados. Es entonces que, a partir de allí, se inició este proceso que permitió facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque. Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPyMES requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos.

González (2014), en su tesis titulada: **La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá**. Realizado en la ciudad de Bogotá – Colombia, tuvo como objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Llegó a las siguientes conclusiones: Considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron

los principales indicadores económicos y financieros, así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital. Posteriormente, con la información financiera reportada por las pymes del sector comercio de Bogotá a la Superintendencia de Sociedades en el periodo 2008 a 2013 la cual se encuentra disponible en la plataforma del SIREM, se calcularon los indicadores financieros que permitieron efectuar el análisis de la investigación y dar alcance a los objetivos específicos propuestos en este trabajo. Se resalta que dichos indicadores fueron seleccionados teniendo en cuenta el marco teórico construido. Considerando la evolución de la estructura de financiamiento de las empresas Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes

ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Se recalca que dicha estructura ha tenido un comportamiento estable sin variaciones significativas. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras.

Ixchop (2014) en su tesis titulada: **Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango.** Realizado en la ciudad de Quetzaltenango – Guatemala, tuvo como objetivo general identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango. Llegó a las siguientes conclusiones: Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo. La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre

tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno. Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de 30,000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre. Los resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, y a ONG's, en busca de recursos para financiar sus actividades productivas. Únicamente un porcentaje mínimo se ha acercado a las cooperativas. La mayoría de empresarios que participaron en esta investigación afirman que las mayores dificultades que tuvieron al momento de solicitar un préstamo fueron los trámites y requisitos que solicitan las financieras, además consideran que las tasas de intereses que cobran son algunas de las causas por la que no utilizarían préstamos

2.1.2. Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos en la región de San Martín, sobre temas relacionados con la variable del estudio.

León (2017). En la tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016,** tuvo como objetivo principal determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: El financiamiento es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica. Salvaguardando los activos de la empresa y estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Es el motivo por el cual la empresa ferretería Santa María S.A.C recurre al crédito de las entidades bancarias, que en buena manera ayuda a cumplir con sus objetivos y lograr un buen manejo y de la misma manera ser más reconocida en la localidad y porque no decir en toda la provincia de Casma. Todo eso gracias a que está constituida formalmente, es por ello que la empresa puede gozar de algunos beneficios como el acceso al crédito y de alguna u otra manera poder alcanzar el desarrollo como empresa, ya que mediante este financiamiento se puede invertir en capital de trabajo y poder así mejorar su rentabilidad.

Figuroa (2017) En su tesis Titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector**

comercio del Perú: Caso empresa Corporación Farios E.I.R.L.

– **Tingo María, 2017.** Tiene como Objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Corporación Farios E.I.R.L. – Tingo María, 2017. Conclusiones:

Respecto al objetivo específico 2: Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa Corporación Farios E.I.R.L.: La empresa en estudio utiliza el financiamiento por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del Banco Continental, con los requisitos que se presentó se logró obtener financiamiento con el monto solicitado de S/. 42,000 (Cuarenta Mil Soles), con una tasa de interés del 15.6% Anual siendo 1.3% Mensual, el plazo determinado de devolución es de 12 meses es decir a corto plazo y fue utilizada como capital de trabajo (mercaderías) para así permitir el desarrollo de la empresa. Este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución.

Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades, ya que esta se encuentra solvente en el mercado.

Conclusión general: Se sugiere que las empresas que se dedican a este sector accedan al financiamiento de la banca formal, ya que le otorgan mayores beneficios, además generen un historial crediticio, así mismo que se informen para mejorar su cultura financiera y obtener un crédito factible, con cuotas cómodas que contribuyan

con el desarrollo de su empresa. Por tanto, es importante que la empresa Corporación Farios E.I.R.L. tenga en cuenta los pagar mensuales y si estos no afectan al flujo de caja de la empresa. Por ende, para evitar este caso es importante que los pagos mensuales no superen al 30% de los ingresos mensuales programados. Es importante también que la empresa para adquirir un futuro crédito, evalúe los beneficios o promociones que las entidades financieras o banca formal le van a otorgar, por ejemplo: bajas tasas de interés o menos requisitos; contribuyendo así con su desarrollo brindando todas las facilidades.

Sánchez (2017) En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Materiales de Construcción el Ovalo E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2017.** Siendo su objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Materiales de Construcción El Ovalo E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2017. Conclusiones: **Respecto al objetivo Específico 2:** Respecto al cuestionario realizado al Gerente de la empresa Materiales de Construcción El Ovalo E.I.R.L. Se obtuvo los siguientes resultados: La empresa en estudio obtuvo un financiamiento de tercero de la banca formal específicamente del BBVA Banco Continental, para el otorgamiento del crédito el banco le solicitó los siguientes

requisitos ficha ruc de la empresa, copia de DNI del representante legal, vigencia de poder actualizada, 3 últimos pdf, declaración de renta anual, estados de situación financiera y la minuta de constitución de la empresa, al cumplir los requisitos el banco le otorgo el crédito con un monto de S/. 38,000.00 (Treinta y Ocho Mil Soles), a una tasa de 14.4 % anual, el plazo determinado es de 12 meses es decir a un corto plazo, el préstamo fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías) de la empresa, este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa en estudio durante el tiempo que se ha acordado la devolución a dicha Banca Formal. **Respecto al objetivo Especifico 3:** Respecto al análisis comparativo los objetivo 1 y 2, se puede determinar que la mitad de los autores tienen el tipo de financiamiento propio y de terceros en una Banca formal, de una tasa de interés variable, además de una no coincidencia en lo que respecta el plazo para lo que fue solicitado se tuvo a bien decir que fue a corto plazo y que fue invertido el crédito financiero en capital de trabajo (Mercaderías). Conclusión General: Las micro y pequeña empresa del Perú y la empresa Materiales de Construcción El Ovalo E.I.R.L., tienen un financiamiento de terceros (externos) este financiamiento fue invertido en capital de trabajo con la finalidad de tener variedad de productos y obtener utilidades.

Se sugiere a las micro y pequeñas empresas del Perú y a la empresa en estudio que financien sus actividades con la banca formal ya que

brindan bajas tasas de interés para beneficio de sus empresas de esta manera seguir creciendo y así lograr un desarrollo en todos los ámbitos hasta consolidarse como empresas líderes en el mercado.

Torres (2017) En su tesis Titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuciones Ferronor S.A.C. – Cajamarca, 2017.** Siendo su objetivo General:

Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuciones Ferronor S.A.C. – Cajamarca, 2017.

Conclusiones: **Respecto al Objeto Especifico 2:** Respecto al cuestionario realizado a la empresa Distribuciones Ferronor S.A.C. y según los resultados obtenidos, podemos decir que la empresa en estudio se financia mediante terceros (externo), siendo obtenida a través de la Banca Formal es decir del Banco del Crédito del Perú (BCP), por un importe de S/. 80,000.00 (Ochenta Mil y 00/100 soles), por un periodo a corto plazo que corresponde a 12 meses u/o 1 año, con una tasa de interés del 14% anual, el cual fue invertido en Capital de Trabajo, es decir para la compra de mercaderías, todo ello fue factible al ser una empresa formal y cumplir con los requisitos requeridos por la Banca Formal al presentar: ficha RUC de la empresa, DNI del Representante legal, Vigencia de poder, 3 últimos PDT, declaración anual, estado de situación financiera y constitución de la empresa. Asimismo, la empresa cumplirá con sus

obligaciones de pago con las utilidades de la empresa ya que esta se encuentra solvente en el mercado. **Conclusión general:** Considerando la realidad actual de la coyuntura económica en la Región por lo que esta se encuentra en vías de desarrollo. En ese sentido, el gobierno central a través del gobierno en turno viene destinando presupuesto público para la construcción, el mejoramiento y rehabilitación de carreteras, puentes, hospitales, colegios, etc., cuyo efecto positivo recae en una reactivación económica en la zona, donde los beneficiarios directos no solamente es la población sino también las empresas privadas, sobre todo las que operan en el rubro de construcción. Es decir, para la empresa Distribuciones Ferronor S.A.C. siendo para esta una oportunidad económica de seguir invirtiendo y trabajando en la zona, por lo que la demanda de productos de materiales de construcción está garantizada y por ende su funcionamiento de dicha entidad.

Benancio (2017). En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Construcciones Andreita E.I.R.L. - Huarney, 2017.** Su objetivo general fue: Determinar y describir las características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Construcciones ANDREITA E.I.R.L. – Huarney, 2017. Obtuvo las siguientes conclusiones: De la entrevista aplicada a la dueña de la empresa

Construcciones Andreita E.I.R.L., declara que anteriormente se le fue difícil optar por un crédito ya que no cumplía con todos los requisitos (copia del DNI del titular y conyugue, Vigencia poder, Título de Propiedad, 3 últimos PDT, Facturas o boletas de compras, Constitución de la empresa, Recibo de Luz o Agua) que la institución financiera le solicitada, sin embargo puedo regularizar formalmente la documentación y es ahí donde empieza a trabajar desde montos pequeños hasta la actualidad, la empresa solicito un financiamiento a través de Instituciones Financieras, a un corto plazo siendo el destino para capital de trabajo, la buena administración u orientación del financiamiento, permite la cancelación del préstamo en sus fechas programadas.

Pedrozo (2017). En su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Electro Ferretera Judith S.R.ltda. – Chimbote, 2017.** Su objetivo general fue: Determinar y Describir las características del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Electro Ferretera Judith S.R.Ltda. – Chimbote, 2017. Obtuvo las siguientes conclusiones: Las características más importantes del financiamiento de la empresa son las siguientes: La empresa en estudio utiliza financiamiento de tercero para desarrollar sus actividades como es la venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados. El

financiamiento es obtenido de la Banca Formal (Banco De Crédito Del Perú), por lo tanto paga una baja tasa de interés mensual. Sin embargo el financiamiento otorgado le ha permitido a la empresa a mejorar su capacidad de desarrollo en su actividad comercial.

Martínez (2017). En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Corporación Ferretera Jg Angela E.I.R.L., Casma, 2017** tuvo como objetivo principal determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: Las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, son las siguientes: La empresa en estudio utiliza el préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue en capital de trabajo. El buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores.

Mendoza (2017). En la tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016,** cuyo objetivo general fue describir y determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención que el financiamiento obtenido fue de una entidad financiera, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incremento en la rentabilidad de su empresa. Conclusión general: De manera general considero que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, SI contribuyen al aumento de la rentabilidad de sus empresas, se informe acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

Zamora (2017). En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Culmen S.A.C.**

Chimbote, 2016, tuvo como objetivo principal describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Culmen S.A.C. Chimbote, 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Grupo Culmen S.A.C., se ha podido evidenciar que la empresa en general funciona a través de créditos ya que estos son el capital que se utiliza para realizar sus actividades. Asimismo, la obtención de créditos por parte de la empresa está resultando beneficioso, pues los resultados encontrados son favorables ya que a raíz de estos créditos se incrementaron las ventas y por ende la utilidad de la misma. Respecto al objetivo específico 3: De la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede inferir que en las empresas de comercio a nivel nacional como en la empresa Grupo Culmen S.A.C. el financiamiento está influyendo en la utilidad de la empresa ya que de acuerdo a lo que nos dijo el gerente sus ventas en el último año se vieron incrementadas por la obtención de

Robles (2017). En su tesis titulada: **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**, tuvo como objetivo principal determinar las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercial J.

Blanco S.A.C de Casma – 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: 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.

Arteaga (2017). En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016**, tuvo como objetivo principal determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a la Empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizo financiamiento de tercero a inicios de su actividad empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación del local. Esta empresa obtuvo un financiamiento bancario porque le

brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial. Respecto al objetivo específico 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 Mypes requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuenten 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 parte lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital o como para la compra de los activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo de corto plazo.

Gordon (2018). En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016**, tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al gerente de la empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016, se determinó que dicha empresa accedió a financiamiento mixto; recursos propios y financiamiento ajeno proveniente de sus proveedores, siendo este último a corto plazo (30 días), los cuales fueron utilizados para la

compra de mercadería de diferentes productos y artículos como: insumos agrícolas, fertilizantes, insecticidas, herramientas agrícolas, permitiéndoles mejorar sus ingresos y utilidades; además, no recurren a créditos porque el sistema financiero bancario exige muchos requisitos y los trámites son muy tediosos y, además, piden muchas garantías. Conclusión general: Las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren a financiamiento propio y solo una minoría es proveniente de terceros, los mismos que lo otorgan a corto plazo, siendo invertido como capital de trabajo por el poco tiempo que tienen para devolver dicho crédito. Frente a esta situación se recomienda que, las entidades financieras y a los gobiernos locales, brinden asesoría a los empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo en capital de trabajo; porque si el financiamiento fuera de largo plazo, las Mypes crecerían y se desarrollarían, debido a que invertirían los créditos recibidos en activo fijo.

Fajardo (2017). En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa Perno Centro Lumaby**

E.I.R.L. de Chimbote, 2015, cuyo como objetivo principal fue describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L., de Chimbote, 2015. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: De la entrevista a profundidad aplicado al dueño de la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L., la cual constó de 10 preguntas efectuadas sobre el financiamiento 7 han sido SI y 3 NO, haciendo un porcentaje de 70% y 30% respectivamente. Esto significa que, el financiamiento obtenido fue de terceros, las tasas de intereses fueron altas; por otra parte, el crédito obtenido le ayudo a solucionar su problema de liquidez; sin embargo, le solicitaron una garantía para su debida obtención, el cual fue invertido en mercadería y capital de trabajo. Conclusión general: De la observación de los resultados y análisis de los resultados se concluye que, la mayoría de las Mypes comerciales del Perú y la empresa del caso de estudio no coinciden en las formas de financiamiento, por lo cual se pude decir que hay muchas Mypes que recurren a entidades bancarias, pero en el caso de la empresa de estudio recurre a entidades no bancarias sometándose a altas tasas de interés siendo estas a corto plazo, lo cual no le permite invertir en activos fijos. Por lo tanto, se recomienda al dueño de la empresa que se acerque a las diferentes entidades bancaria a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que éstas brindan, con la finalidad de

conocer las diversas alternativas que ofrece el sistema bancario; y así poder solicitar los créditos más apropiados a su realidad y perspectivas de desarrollo.

2.1.3. Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de la región de Mariscal Cáceres, menos de la ciudad de Iquitos, sobre aspectos relacionados con muestras variables y unidades de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionados al tema de investigación.

2.1.4. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier localidad de la ciudad de Juanjui; sobre nuestras variables y unidades de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relaciones al tema de investigación.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del Financiamiento

Teoría de la Estructura de Capital

Esta presenta un sentido contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres preposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son

independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

Primera Proposición:

Plantearon que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital.

Segunda Proposición:

Plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento.

Tercera Proposición:

Afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse en forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa.

Las propuestas justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados

financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y el supuesto de los mercados perfectos. Son varios los criterios posteriores que, sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría. **Modigliani y Miller (1958)**

Teoría del Orden Jerárquico. POT (Pecking Order Theory),

Esta teoría considera que las tres fuentes de financiamiento corporativo tradicionales (deuda, acciones, retención de utilidades), tienen diferentes grados de selección adversa. Las utilidades retenidas, no tiene problemas de selección adversa. El financiamiento por medio de patrimonio está sometido a serios problemas de selección adversa, y el financiamiento con deuda es el que registra el menor problema de selección adversa. En consecuencia, los inversionistas externos consideran el patrimonio como altamente riesgoso, y por este motivo demandarían una tasa de retorno que les compense tanto el riesgo de negocio como el riesgo financiero.

En este orden de ideas, las empresas establecen un orden jerárquico para obtener financiamiento. Prefieren el financiamiento interno al externo, y la deuda al patrimonio. La empresa solo se endeudará cuando su generación interna de fondos no alcance para cubrir sus necesidades de inversión.

Sincronización con el mercado. MTT (Market Timing Theory), Frank y Goyal (2004). Los gerentes reaccionan ante aspectos

específicos del entorno, antes que a cualquier Trade off, privilegiando una sincronización con factores de mercado. Este enfoque pretende explicar cómo reacciona las empresas, en cuanto a sus decisiones de financiación, ante modificaciones de aspectos de entorno. La idea central es el análisis de los mercados de deuda u de patrimonio. Por ejemplo, si el Banco de la Republica aumenta la tasa de interés de intervención, el mercado de deuda no es favorable, por lo cual las empresas reducen su apalancamiento. Si la ratio valor de mercado a valor en libros es alto, se deduce que el mercado de acciones es propicio, entonces las empresas reducen el uso de financiamiento a través de deuda. **Myers y Majluf (1984)**.

Mayer y Sussman (2004) concluyen que la teoría de Pecking Order funciona mejor en el corto plazo y que la deuda domina los recursos propios, especialmente en las empresas grandes y más rentables. Las empresas regresan a su nivel de apalancamiento inicial a través de los recursos propios y esto ocurre inclusive si las empresas están muy alejadas de la insolvencia.

Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. Sin embargo, la falta de liquidez las deriva a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les provea de estos recursos y que implican una

serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el progreso y desarrollo de la organización. Existen diversas formas de financiamiento como alternativas para estas unidades productivas, las cuales serán presentadas en esta sección. **Ccaccya (2015)**

Sin embargo, existen dos fuentes de financiamiento:

Fuentes Internas:

Son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y su promoción, entre ellas se consideran las siguientes:

- a) **Aportaciones de los socios.** Son las sumas que entregan los socios en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlo.
- b) **Utilidades reinvertidas.** Es muy común reinvertir las utilidades, sobre todo en las empresas de nueva creación, cuando los socios deciden que en los primeros años no se repartirán dividendos, sino que se invertirán en la organización mediante un programa de adquisiciones o construcciones (compras programadas de mobiliario y equipo, según las necesidades conocidas).
- c) **Depreciación y amortización.** Son operaciones mediante las cuales, con el paso del tiempo, las empresas recuperan su inversión debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre. Con esto

disminuyen las utilidades, y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

d) Incrementos de pasivos acumulados. Son los que se generan íntegramente en la empresa, por ejemplo, los impuestos que deben ser reconocidos cada mes, independientemente de su pago: las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, incendios, devaluaciones).

e) Venta de activos (desinversiones). La venta de terrenos, de edificios o de maquinaria que ya no se necesitan y cuyo importe se destina a cubrir necesidades financieras.

Fuentes Externas

Las fuentes externas son las que otorgan terceras personas, entre éstas podemos mencionar las siguientes:

Créditos simples y en cuenta corriente. Se trata de créditos condicionados. Es decir, se establecen condiciones especiales de crédito, pactadas en un contrato. Estos créditos son operaciones que por su naturaleza solo deben ser aplicables al fomento de actividades comerciales o para operaciones interbancarias.

Préstamos a largo plazo

Préstamo con garantía de unidades industriales. Este crédito se fija mediante un contrato de apertura. Se destina al servicio de caja, pago de pasivos o para resolver otros problemas de carácter financiero de la empresa.

Créditos de habilitación o avío y refaccionarios. Estos créditos apoyan la producción, y están encaminados específicamente a incrementar las actividades productoras de la organización.

El crédito de avío se utiliza para adquirir materias primas y materiales, así como para pagar salarios y gastos directos de explotación.

El crédito refaccionario se destina a financiar los medios de producción: instrumentas y útiles de labranza, abono, ganado, animales de cría, plantaciones, apertura de tierras para el cultivo, compra de instalaciones o de maquinaria, construcción de obras. Este crédito opera mediante la celebración de un contrato.

Correspondencia entre la estructura económica y la estructura financiera

El análisis de la estructura financiera de la empresa permite distinguir entre:

- o **Recursos propios.** Son aquellas fuentes de financiación que se encuentran a disposición de la empresa por un largo periodo. Se constituyen por los fondos propios y los pasivos no corrientes (deudas de largo plazo).
- o **Pasivo corriente.** Integrado por las deudas que vencen en un periodo breve como son las provisiones y deudas de corto plazo.

Es importante destacar que la forma en que se financie la empresa incide en la rentabilidad y el riesgo financiero que

asumirá, es así que hay una estrecha correspondencia entre la estructura financiero y la económica activos. Esto significa que, al margen de la identidad contable, las decisiones de financiación condicionan a las de inversión, por lo cual, para que una empresa sea viable a largo plazo, la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de su financiamiento. En este sentido, se recomienda que los activos no corrientes deben ser financiados con recursos permanentes y el activo no corriente, con pasivo corriente o de corto plazo. **Ccaccya (2015)**

2.2.2. Teoría de las Mypes

Las pequeñas y pequeñas microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, especialmente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben destrabar problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico. **Gomero (2015)**

En el Perú, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas operan en la informalidad. La gran mayoría de las MYPES

informales se ubica fuera de Lima, general empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no son remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares.

Las MYPES, además, aportan aproximadamente el 47.0% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal. En relación al desarrollo exportador del país, de las 6,656 empresas exportadoras, el 64.0% de ellas son MYPES, pero sobre el valor total exportado por el país, aproximadamente \$ 27,800 millones, las MYPES solo representan el 3.0%. **Choy (2010)**

Hart (1989) nos muestra la teoría de las empresas.

a) La teoría cognoscitiva de Bart Nooteboom

La propuesta teórica de Nooteboom se organiza de la siguiente manera: en la primera sección se introduce la definición de empresa de la que parte el autor y se hace referencia a los conceptos de distancia cognoscitiva y miopía; en la segunda se alude a los procesos de exploración y explotación que permiten mejorar el desempeño productivo y la capacidad de innovación de la empresa y, en la última se señala el énfasis del autor respecto a las relaciones contractuales, más que el contrario en sí mismo, y al papel de las instituciones y la confianza en las relaciones inter e intra empresa.

Nootboom define una organización como un sistema de actividades o capacidades coordinadas, más o menos centrados o enfocados, miopemente dirigidas y socialmente construidas. La empresa, en este sentido, es un caso especial de organización dedicada a la producción. Las razones particulares por las que puede surgir una empresa son: integrar una serie de actividades a fin de obtener un mejor control de las inversiones; desarrollar las ideas emprendedoras que surgen dentro de la organización y lograr mayor flexibilidad para responder a los rápidos cambios del mercado.

Uno de los principales elementos de la teoría de Nootboom (2000a; 2000b) es analizar cómo se genera y se comparte el conocimiento, el aprendizaje y las rutinas dentro y fuera de la empresa. El aprendizaje es esencial en la firma en tanto sea generados de innovación. Por consiguiente, para atender las razones por las que existen las empresas, las bases de su crecimiento y la forma como interactúan los agentes económicos hay que comprender los procesos de cognición.

El conocimiento humano se integra por la inferencia racional, el saber, las percepciones, interpretaciones, juicios, categorizaciones, emociones y sentimientos que experimentan y han acumulado los individuos durante su trayectoria profesional. La percepción, interpretación y evaluación son los ejes de los procesos de socialización y difusión de experiencias

individuales y organizacionales. Las acciones y los juicios que los actores sociales realizan en su vida diaria se apoyan en la racionalidad, los impulsos y los sentimientos, pero también responden a decisiones heurísticas. Es decir, a un conjunto de procedimientos adaptativos y selectivos (productos de distintas experiencias) que se utilizan para enfrentar la incertidumbre, resolver problemas y buscar la adaptación **Nooteboom (2008)**.

Tipos de empresas según el tipo de Actividad

Empresas del sector primario

Las empresas del sector primario transformaron los recursos naturales en productos de venta. Este sector tiene una larga historia ya que el ser humano se ha provisto de los recursos de la naturaleza, por ejemplo, el cultivo de productos de la huerta, para disfrutar de su alimentación.

Las empresas de este sector son muy importantes para potenciar la actividad económica de un país gracias a acciones concretas como la exportación. En este sector se encuentra la agricultura, ganadería, pesca y la minería.

Empresas del sector secundario

En este sector se encuentran aquellas empresas que llevan a cabo la transformación de materias primas por medio de los más complejos procesos de producción y elaboración de materias primas por medio de los más complejos procesos de producción y elaboración. El sector textil y la industria química se contextualizan en este

punto. Esta transformación de las materias primas gracias a la creación de productos de satisfacción básica para la sociedad, es muy importante para la economía.

Empresas del sector terciario

En este contexto se enmarca el sector servicios consignado a comercializar los productos obtenidos por medio del sector primario y secundario en torno a sectores tan importantes como el comercio, la alimentación, la educación, el turismo o el transporte. Estos servicios mejoran la calidad de la sociedad ya que constituyen demandas importantes por parte de la población. Este es el sector más importante actualmente, y algunas de las técnicas de trabajo aplicadas en este contexto, han servido de actualización para los sectores previos. **Nicuesa (2017)**

Una clasificación alternativa es:

Industriales: Su actividad engloba la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:

- **Extractivas:** Explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos: Las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
- **Manufactureras:** Transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:

De consumo final. Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.

De producción. Estas satisfacen a las de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.

Comerciales: Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados.

Pueden clasificarse en:

- **Mayoristas:** Venden a gran escala o a grandes rasgos.
- **Minoristas (detallistas):** Venden al menudeo.
- **Comisionistas:** Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

Servicio: Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:

- Transporte
- Turismo
- Instituciones financieras
- Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
- Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)
- Educación
- Finanzas
- Salubridad.

Según la procedencia de capital

- **Empresa privada:** Si el capital está en manos de accionistas particulares (empresa familiar si es la familia)
- **Empresa de autogestión:** Si los propietarios son los trabajadores, etc.
- **Empresa pública:** Si el capital y el control está en manos del Estado
- **Empresa mixta:** Si el capital o el control son de origen tanto estatal como privado o comunitario.

Según su ámbito de actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir

- Empresas locales.
- Regionales.
- Nacionales.
- Multinacionales.
- Transnacionales.
- Mundial.

Según su dimensión

Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- **Micro empresa:** si posee 10 o menos trabajadores.

- **Pequeña empresa:** si tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.
- **Mediana empresa:** si tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.
- **Gran empresa:** si posee más de 250 trabajadores.
- **Multinacional:** si posee ventas internacionales. **Romero (2011)**

Según el destino de los beneficios

Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos:

- **Empresas con Ánimo de Lucro:** Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.
- **Empresas sin Animo de Lucro:** En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo.

Según la forma jurídica

La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionara la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican en términos generales en:

- **Unipersonal:** El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio anta las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.

- **Sociedad Colectiva:** En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.
- **Cooperativas:** No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.
- **Comanditarias:** Poseen dos tipos de socios:
 - Los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada.
 - Los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.
- **Sociedad de Responsabilidad Limitada:** Los socios propietarios de estas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.
- **Sociedad Anónima:** Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan. **Thompson (2007)**

2.2.3. Teoría de la tasa de Interés

La tasa de interés representa el importe del alquiler del dinero. Dado que los montos de interés son dinero lo mismo que el capital, este importe se presenta normalmente como un porcentaje que se aplica al capital por unidad de tiempo; a este valor se le denomina tasa de interés.

Para poder aplicar las fórmulas de equivalencia de cifras de dinero en el tiempo, es necesario que la base del tiempo para la tasa de interés aplicada coincida con el periodo o longitud del intervalo de la línea del tiempo entre momentos consecutivos. A esta presentación de la información del interés se le llama tasa periódica.

El período puede ser finito (día, mes, bimestre, trimestre, semestre, año, etc.) o infinitesimal (cuando tiende a cero), en cuyo caso el tratamiento toma el nombre de interés continuo, y es asistido por una serie de formulaciones que no se tratarán en este documento por considerarlo un tema muy especializado y de poca utilización en nuestro medio. Además de contar con la información del interés en tasas periódicas se pueden manejar otras formas, como la tasa nominal y la tasa efectiva, las cuales se discuten enseguida.

Naturaleza de las tasas de interés.

La declaración de una tasa de interés lleva implícitos dos elementos: Causación: Informa el momento en el cual el interés se causa o tiene lugar según se haya estipulado en el contrato o por el

negocio en cuestión. Aquí el monto de interés se calcula y se da por cierto, pero no necesariamente se cancela sino que se puede acumular aditivamente (interés simple, si se acumula sin capitalizarse) o se puede capitalizar (interés compuesto).

Informa el momento en el cual el interés calculado o acumulado aditivamente se lleva a capital, o sea, se capitaliza. Rigurosamente no tiene que existir coincidencia entre los períodos de causación y de capitalización (puede pensarse, por ejemplo, en una tasa de interés del 2% mensual capitalizable trimestralmente); sin embargo, y tal vez por lo imprácticos que se tornarían los cálculos en ese ambiente, se tiene prácticamente en la totalidad de las situaciones una coincidencia de los dos períodos, en cuyo caso se le denomina período de composición:

Denominaciones de la tasa de interés.

Según la manera como una tasa de interés proponga la información se le denomina de una de estas tres maneras: Periódica: La tasa corresponde al período de composición (% por día, mes, bimestre, trimestre, semestre, año, etc.). Algunos sectores la conocen como tasa efectiva periódica (efectiva diaria, efectiva mensual, efectiva trimestral, etc.), pero aquí se denominará simplemente tasa periódica. Nominal: Es la expresión anualizada de la tasa periódica, contabilizada por acumulación simple de ella. Efectiva: Es la expresión equivalente de una tasa periódica en la que el período se hace igual a un año y la causación siempre se da al vencimiento.

Algunos sectores emplean el nombre de tasa efectiva para aplicarla a un período distinto del año (efectiva diaria, efectiva mensual, efectiva trimestral, etc.), pero aquí no se empleará esta denominación, la cual la llamaremos simplemente tasa periódica. La tasa efectiva se conoce también como tasa efectiva anual, tasa anual efectiva o aun tasa anual. Adicionalmente, como ya se indicó, la tasa debe definir la forma en que se causa el interés: Anticipada: Cuando el interés se causa en forma anticipada en el período. Cabe anotar que la Tasa Efectiva no puede darse, por definición, en forma anticipada, es decir no existe una tasa efectiva anticipada. Vencida: Cuando el interés se causa en forma vencida en el período. Cabe anotar que la tasa efectiva es siempre vencida y por lo tanto esta última palabra se omite en su declaración.

Clases de tasas de interés.

De acuerdo con lo tratado en el numeral anterior, se pueden emplear cinco clases de tasa de interés: Tasa periódica vencida de interés, que expresa la forma de interés periódico vencido. Tasa periódica anticipada de interés, que expresa la forma de interés periódico anticipado. Tasa nominal vencida de interés, que expresa la forma de interés nominal vencido. Tasa nominal anticipada de interés, que expresa la forma de interés nominal anticipado. Tasa efectiva de interés, que expresa la forma de interés efectivo.

Buenaventura (2003)

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición del Financiamiento

El Financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas y externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación norma y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

Teniendo como objetivo obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo, de una forma segura y eficiente. Las etapas del financiamiento son una serie de pasos cronológicos, el cual se le dará seguimiento al financiamiento:

- Previsión de la necesidad de fondos.
- Previsión de la negociación: aquí se establecen las relaciones previas con las institucionales nacionales de créditos potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- Negociación: se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales, etc. La empresa al realizar un análisis de las

instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

- **Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:** La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito. También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia. Vigilar los tipos de cambio, tasas de interés y amortización de la deuda y el pago del financiamiento, o en su defecto. Renovación del financiamiento, la empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato. **Perdomo (1998)**

2.3.2. Definición de las micro y pequeñas empresas

La legislación peruana define a las MYPE's como la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar. Así mismo se puede encontrar que cada ministerio

adopta criterios distintos para abordar la problemática de las MYPE's que pertenecen a su sector. Por ejemplo, las MYPE's agrícolas son ubicadas en uno u otro tamaño según el valor de sus activos fijos o la extensión de su superficie agropecuaria. En la pesca, el criterio para la acuicultura y para el procesamiento artesanal es el volumen de producción por campaña, mientras que para la pesca artesanal es el número de trabajadores y los activos fijos (capacidad de bodega de las embarcaciones).

En el sector de transportes, la pequeña y microempresa se diferencian según los activos fijos (camiones) en el caso de empresas de servicio de carga, y según activos fijos y producción (número de pasajeros movilizados) en el caso del servicio de pasajeros. En el sector industria utiliza como criterio el número de trabajadores, nivel de ventas y activos fijos. En el caso del MTPS, se viene clasificando a las MYPE's según el número de trabajadores, es decir, por la capacidad de generación de empleo de las empresas. **Huamán, C. (2014)**

Características de las MYPE:

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: De uno (1) hasta cien (100) trabajadores incluso y ventas anuales como máximo la cantidad de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: De uno (1) hasta cien (100) trabajadores incluso y ventas anuales como máximo la cantidad de 1700

unidades impositivas tributarias (UIT). Para el caso se entiende como trabajador aquel cuya presentación sea de naturaleza laboral, independientemente de la duración de su jornada o el plazo de su contrato. Para la determinación de la naturaleza laboral de la prestación se aplica el principio de primacía de la realidad.

Huamán (2009)

2.3.3. Definición del Sector Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto como intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles.

Los comercios al por mayor que venden bienes de su propiedad son conocidos como distribuidores importadores-exportadores, distribuidores de fábrica, abastecedores de mercancías, entre otras denominaciones. Y los que venden y promueven, a cambio de una comisión o pago, la compra venta de bienes que no son de su propiedad, son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por mayor o agentes importadores y exportadores.

Comprende la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final). Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de este proceso (la compra o la venta).

Los comercios al por menor que venden bienes propios son conocidos como agencias, depósitos, tiendas, supermercados o derivan su nombre de los productos que comercializan. Y los comerciantes minoristas que venden o promueven la compra-venta a cambio de una comisión o pago son conocidos como agentes de ventas, corredores de mercancías, comisionistas, consignatarios, intermediarios del comercio al por menor, agentes importadores y exportadores. **Scian (2002)**

2.3.4. Definición de Comercio de Ferreterías

Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general, aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos.

Dentro del marco histórico que presentan las empresas ferreteras, muchas de ellas surgen como pequeñas tiendas en las viviendas, en

las que se ofrecían: abarrotos, enseres del hogar (comales, utensilios, martillo, focos, alambre), es decir suministros para los hogares.

Es importante mencionar que una de las circunstancias que dieron origen a este tipo de empresas radica en la necesidad de abastecer con materiales y herramientas a los artesanos, fontaneros, electricistas, albañiles, entre otros, convirtiéndose estas actividades desde sus inicios es una de las fortalezas que mantienen estos negocios; lo que permitió que estos se especializaran en este tipo de productos y desligaron de ellos todos aquellos productos que no eran de utilidad para este tipo de trabajos.

Cuando estas empresas lograron mantener una estabilidad e incremento en la venta de sus productos, muchos de ellos empezaron a llamarlas Venta de materiales para reparación y mantenimiento de obras, alrededor de los años 1870 siendo los pioneros en la creación de estas empresas y convirtiéndose además en la primera generación dedicada a este tipo de comercialización.

En referencia a lo antes mencionado, se tomarán en cuenta los siguientes conceptos de ferretería:

- Etimológicamente Ferretería significa tienda de hierro.
- Enfocado al comercio de hierro, es un conjunto de objetos de hierro que se venden en las Ferreterías.
- Tienda dedicada a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente para el

público, aunque también para profesionales, cosas tales como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas.

- Conjunto de útiles de hierro que en ella puede adquirir, y por extensión a otros productos metálicos o no allí adquiridos.

Monreal (1982).

III. METODOLOGIA

3.1. Diseño de la investigación

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

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Dado que la investigación fue descriptiva, bibliográfica-documental y de caso, no hubo población.

3.2.2. Muestra

Dado que la investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso, no hubo muestra.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

No aplica

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

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

3.4.2. Instrumentos

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

3.5. Plan de análisis

- Para cumplir con el objetivo específico N° 1, se realizó una recopilación exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros.
- Para cumplir con el objetivo específico N° 2, se elaboró un cuestionario en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicó al gerente de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C.
- Para cumplir con el objetivo específico N° 3, se realizó un análisis comparativo mediante un cuadro procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo N° 1 y N° 2.

De acuerdo con la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se realizó teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis de los resultados se elaboró teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada.

3.6. Matriz de consistencia

Ver Anexo N°1

3.7. Principios éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado ciñéndose a la estructura aprobada por la Universidad, con la finalidad de conocer las

características del financiamiento de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C.

La presente investigación se elaboró en base al código de ética del contador y los principios éticos: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio e integridad imponen sobre todo al contador público colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al Objetivo Especifico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2018

CUADRO N° 01

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU, 2018

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Benancio (2017)	De la entrevista aplicada a la dueña de la empresa Construcciones Andreita E.I.R.L., declara que anteriormente se le fue difícil optar por un crédito ya que no cumplía con todos los requisitos (copia del DNI del titular y conyugue, Vigencia poder, Título de Propiedad, 3

últimos PDT, Facturas o boletas de compras, Constitución de la empresa, Recibo de Luz o Agua) que la institución financiera le solicitada, sin embargo puedo regularizar formalmente la documentación y es ahí donde empieza a trabajar desde montos pequeños hasta la actualidad, la empresa solicito un financiamiento a través de Instituciones Financieras, a un corto plazo siendo el destino para capital de trabajo, la buena administración u orientación del financiamiento, permite la cancelación del préstamo en sus fechas programadas.

Pedrozo
(2017)

Las características más importantes del financiamiento de la empresa son las siguientes: La empresa en estudio utiliza financiamiento de tercero para desarrollar sus actividades como es la venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados. El financiamiento es obtenido de la Banca Formal (Banco De Crédito Del Perú), por lo tanto paga una baja tasa de interés mensual. Sin embargo el financiamiento otorgado le ha permitido a la empresa a mejorar su capacidad de desarrollo en su actividad comercial.

Figueroa
(2017)

Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa Corporación Farios E.I.R.L.: La empresa en estudio utiliza el financiamiento por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del Banco Continental, con los requisitos que se presentó se logró obtener financiamiento con el monto solicitado de S/. 42,000 (Cuarenta Mil Soles), con una tasa

de interés del 15.6% Anual siendo 1.3% Mensual, el plazo determinado de devolución es de 12 meses es decir a corto plazo y fue utilizada como capital de trabajo (mercaderías) para así permitir el desarrollo de la empresa. Este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución.

Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades, ya que esta se encuentra solvente en el mercado.

Llegó a las siguientes conclusiones:

**Mendoza
(2017)**

En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención que el financiamiento obtenido fue de una entidad financiera, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incremento en la rentabilidad de su empresa.

**Martínez
(2017)**

Llegó a las siguientes conclusiones: Las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, son las siguientes: La empresa en estudio utiliza el préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue en capital de trabajo. El

buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores.

Sánchez
(2017)

Respecto al cuestionario realizado al Gerente de la empresa Materiales de Construcción El Ovalo E.I.R.L. Se obtuvo los siguientes resultados: La empresa en estudio obtuvo un financiamiento de tercero de la banca formal específicamente del BBVA Banco Continental, para el otorgamiento del crédito el banco le solicitó los siguientes requisitos ficha ruc de la empresa, copia de DNI del representante legal, vigencia de poder actualizada, 3 últimos pdf, declaración de renta anual, estados de situación financiera y la minuta de constitución de la empresa, al cumplir los requisitos el banco le otorgo el crédito con un monto de S/. 38,000.00 (Treinta y Ocho Mil Soles), a una tasa de 14.4 % anual, el plazo determinado es de 12 meses es decir a un corto plazo, el préstamo fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías) de la empresa, este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa en estudio durante el tiempo que se ha acordado la devolución a dicha Banca Formal.

León

Llegó a las siguientes conclusiones: El financiamiento es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica. Salvaguardando los activos de la

(2017) empresa y estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Es el motivo por el cual la empresa ferretería Santa María S.A.C recurre al crédito de las entidades bancarias, que en buena manera ayuda a cumplir con sus objetivos y lograr un buen manejo y de la misma manera ser más reconocida en la localidad y porque no decir en toda la provincia de Casma. Todo eso gracias a que está constituida formalmente, es por ello que la empresa puede gozar de algunos beneficios como el acceso al crédito y de alguna u otra manera poder alcanzar el desarrollo como empresa, ya que mediante este financiamiento se puede invertir en capital de trabajo y `poder así mejorar su rentabilidad.

Zamora
(2017)

Llegó a las siguientes conclusiones: Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Grupo Culmen S.A.C., se ha podido evidenciar que la empresa en general funciona a través de créditos ya que estos son el capital que se utiliza para realizar sus actividades. Asimismo, la obtención de créditos por parte de la empresa está resultando beneficioso, pues los resultados encontrados son favorables ya que a raíz de estos créditos se incrementaron las ventas y por ende la utilidad de la misma.

Respecto al cuestionario realizado a la empresa Distribuciones Ferronor S.A.C. y según los resultados obtenidos, podemos decir que la empresa en estudio se financia mediante terceros (externo), siendo obtenida a través de la Banca Formal es decir del Banco del

Torres
(2017)

Crédito del Perú (BCP), por un importe de S/. 80,000.00 (Ochenta Mil y 00/100 soles), por un periodo a corto plazo que corresponde a 12 meses u/o 1 año, con una tasa de interés del 14% anual, el cual fue invertido en Capital de Trabajo, es decir para la compra de mercaderías, todo ello fue factible al ser una empresa formal y cumplir con los requisitos requeridos por la Banca Formal al presentar: ficha RUC de la empresa, DNI del Representante legal, Vigencia de poder, 3 últimos PDT, declaración anual, estado de situación financiera y constitución de la empresa. Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades de la empresa ya que esta se encuentra solvente en el mercado.

Robles
(2017)

Llegó a las siguientes conclusiones: 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.

Llegó a las siguientes conclusiones: Con respecto a la Empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizo financiamiento de tercero a inicios de su actividad

**Arteaga
(2017)**

empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación del local. Esta empresa obtuvo un financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial. Conclusión General: En conclusión, tanto las Mypes 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 Mypes 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 a las Mypes son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).

**Gordon
(2018)**

Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al gerente de la empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016, se determinó que dicha empresa accedió a financiamiento mixto; recursos propios y financiamiento ajeno proveniente de sus proveedores, siendo este último a corto plazo (30 días), los cuales fueron utilizados para la compra de mercadería de diferentes productos y artículos como: insumos agrícolas, fertilizantes, insecticidas, herramientas agrícolas, permitiéndoles mejorar sus ingresos y utilidades; además, no recurren a créditos porque el

sistema financiero bancario exige muchos requisitos y los trámites son muy tediosos y, además, piden muchas garantías.

**Fajardo
(2017)**

Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: De la entrevista a profundidad aplicado al dueño de la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L., la cual constó de 10 preguntas efectuadas sobre el financiamiento 7 han sido SI y 3 NO, haciendo un porcentaje de 70% y 30% respectivamente. Esto significa que, el financiamiento obtenido fue de terceros, las tasas de intereses fueron altas; por otra parte, el crédito obtenido le ayudo a solucionar su problema de liquidez; sin embargo, le solicitaron una garantía para su debida obtención, el cual fue invertido en mercadería y capital de trabajo.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes Nacionales, Regionales

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018

CUADRO N° 02

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA EL IMÁN FERRETEROS S.A.C. – JUANJUI, 2018

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

- 1. Edad del representante de la empresa: 49 AÑOS**
 - 2. Sexo**

Masculino	(X)
Femenino	()
 - 3. Grado de instrucción:**
-

-
- | | |
|--------------------------------------|-------|
| Primaria completa | () |
| Primaria incompleta | () |
| Secundaria completa | (X) |
| Secundaria incompleta | () |
| Superior universitaria completa | () |
| Superior universitaria incompleta | () |
| Superior no universitaria completa | () |
| Superior no universitaria incompleta | () |

4. Estado Civil:

- | | |
|-------------|-------|
| Soltero | () |
| Casado | (X) |
| Conviviente | () |
| Viudo | () |
| Divorciado | () |

5. Profesión:..... Ocupación: ADMINISTRADOR

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 5 AÑOS

7. Formalidad de la empresa:

- | | |
|----------|-------|
| Formal | (X) |
| Informal | () |

8. Número de trabajadores permanentes:.....8

9. Número de trabajadores eventuales:.....1

10. Motivos de formación de la empresa:

- | | |
|-------------------------|-------|
| Maximizar ingresos | (X) |
| Generar empleo familiar | () |
| Subsistir | () |
| Otros | () |

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si (X) No ()

Menciones: ...BCP – Banco de Crédito del Perú

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si () No (X)

Menciones:

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

Si (X) No ()

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

Si () No (X)

17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?

Si (X) No ()

18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?

Si (X) No ()

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

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

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

Si (X) No ()

24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?

Si () No (X)

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

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

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

Si (X) No ()

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

Si (X) No ()

29. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 – 3,000
- b) 3,000 – 5,000
- c) 5,000 – 10,000
- d) 10,000 – 15,000
- e) 15,000 – 20,000
- f) 20,000 a mas ___S/. 32,000.00

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

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

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

Tasa de Interés: ... 16.32% Anual 1.36% Mensual

IV. REQUISITOS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO:

- **Ficha RUC** (X)
- **DNI Representante Legal** (X)
- **Vigencia de Poder** (X)
- **3 Últimos PDT** (X)
- **Declaración Anual** (X)
- **Estado de Situación Financiera** (X)
- **Constitución de la Empresa** (X)
- **Aval** ()

Fuente propia: En base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa del caso.

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018

CUADRO N° 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA EL IMÁN FERRETEROS S.A.C. – JUANJUI, 2018

Elementos de comparación	Resultado respecto al objetivo específico 1	Resultado respecto al objetivo específico 2	Resultado respecto al objetivo específico 3
Forma de financiamiento	Los Autores Benancio (2017), Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), Zamora (2017), Robles (2017), Fajardo (2017)	La empresa El Imán Ferreteros S.A.C. , su forma de financiamiento es financiamiento de terceros (externo).	El Coinciden
Entidad al que recurren	Los autores Pedrozo (2017), Sánchez (2017)	La empresa obtuvo un crédito	Si Coinciden

	León (2017), Robles (2017),	financiero de la banca formal. accedieron a un financiamiento de terceros mediante la banca formal.	
Institución financiera que otorgo el crédito	EL autor Torres (2017), Sánchez (2017),	La empresa obtuvo un crédito financiero de la Banca Formal del Banco de Crédito del Perú.	Si Coinciden
Tasa de interés	EL autor Benancio (2017), Sánchez (2017),	La tasa de interés del crédito financiero que obtuvo es del 16.32% anual. referencia que el crédito que obtuvo fue con una tasa de interés del 20% anual.	No Coinciden
Plazo de crédito solicitado	La mayor parte de los autores tales como: Benancio (2017), Pedrozo (2017), Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), Zamora (2107), Arteaga (2017), Gordon (2018),	El representante legal de la empresa menciono que el crédito al cual accedió fue a corto plazo (12 meses).	Coinciden
	mencionan que sus créditos financieros		

fueron a corto plazo.

En que se invirtió crédito obtenido	Los autores Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), Zamora (2107), Robles (2017), Gordon (2018), Fajardo (2017) , indican que el financiamiento recibido fue invertido principalmente en capital de trabajo.	El crédito obtenido fue invertido en Capital de Trabajo (Mercaderías)	Coinciden
--	--	---	------------------

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del objetivo específico 1 y 2.

4.2. Análisis de Resultados

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

Según los autores mencionados en los antecedentes como son **Torres (2017), Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), León (2017), Zamora (2017), Robles (2017), Arteaga (2017), Fajardo (2017)**, nos hacen referencia que financiaron su empresa con capital de terceros (externos), sin embargo **Figuroa (2017), Sánchez (2017) y Gordon (2018)** indican que realizan sus actividades con autofinanciamiento (interno) y financiamiento de terceros (externo), Asimismo los autores **Pedrozo (2017), Sánchez (2017), León (2017), Robles (2017)** indican que accedieron a un financiamiento de terceros mediante la banca formal, siendo esto el Banco de Crédito del Perú, el Banco Scotiabank y Mibanco

respectivamente; como también **Fajardo (2017)**, **Martínez (2017)** indica que eligió un financiamiento de la banca informal siendo este de un prestamista (familiar), a pesar de obtener el financiamiento con una tasa de interés alta optan por esta opción al no cumplir con los requisitos solicitados por las entidades financieras. **León (2017)** menciona que no siempre se debe recurrir al financiamiento de instituciones financieras ya que primero se debe revisar la capacidad de endeudamiento con la que puede afrontar la empresa, para de esta manera no tener problemas con futuros embargos al incumplimiento de las obligaciones. Los autores **Benancio (2017)**, **Sánchez (2017)**, **Mendoza (2017)**, **Martínez (2017)**, **Zamora (2107)**, **Robles (2017)**, **Gordon (2018)**, **Fajardo (2017)**, indican que el financiamiento recibido fue invertido principalmente en capital de trabajo.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2

Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario realizado al representante legal de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C., se sostiene lo siguiente: La empresa se financia con financiamiento de terceros (externo) siendo esta última de la banca formal Banco de Crédito del Perú, ya que les fue más factible y accesible obtener el financiamiento solicitado con una tasa de interés del 16.32% anual, siendo este a corto plazo, es decir en 12 meses que comprende a 1 año, el cual fue invertido en capital de trabajo (mercaderías) para la empresa El Imán Ferreteros S.A.C.

4.2.3. Respecto al objetivo específico 3

La comparación realizada entre las empresas seleccionadas de los antecedentes y la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C., se manifiesta lo siguiente:

Respecto al financiamiento, si hay coincidencia entre los resultados obtenidos ya que los autores **Figuroa (2017), Torres (2017), Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), León (2017), Zamora (2017), Robles (2017), Arteaga (2017) y Fajardo (2017)** tienen el financiamiento de terceros (externo), al igual que la empresa El Imán Ferreteros S.A.C., que realiza sus actividades por medio del financiamiento de terceros (externo). Sin embargo, tenemos coincidencia ya que los autores **Pedrozo (2017), Sánchez (2017), León (2017), Robles (2017)**, mencionan que accedieron a un financiamiento de terceros mediante la banca formal al igual que la empresa en estudio. Asimismo, el autor **Sánchez (2017)**, señala que obtuvo su financiamiento a través del Banco de Crédito del Perú de la misma forma que la empresa El Imán Ferreteros S.A.C., sin embargo, no hay coincidencia en la tasa de interés ya que **Sánchez (2017)** hace mención que el financiamiento que obtuvieron es con tasa de interés del 20 % anual a diferencia de la empresa en estudio que obtuvo a una tasa del 16.32% anual. De igual manera tampoco hay coincidencia en el plazo del crédito solicitado ya que los autores **Figuroa (2017), Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), Zamora (2017), Arteaga**

(2017), Gordon (2018), mencionan que sus créditos financieros fueron a corto plazo, siendo todo lo igual a la empresa El Imán Ferreteros S.A.C.

Finalmente, respecto en que se invirtió el crédito obtenido, tampoco hay coincidencia ya que los autores Torres (2017), Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), Zamora (2017), Robles (2017), Gordon (2018), Fajardo (2017), indican que el financiamiento recibido fue invertido principalmente en capital de trabajo; sin embargo, en nuestro caso fue utilizado también en Capital de Trabajo (mercaderías).

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al Objeto Especifico 1

Con respecto a los antecedentes nacionales que fueron parte de la presente investigación en el Perú, podemos decir que la mayoría de las micro y pequeñas empresas optan por un financiamiento por terceros (externo), optando en su mayoría por la Banca Formal ya que con ello tendrán un historial crediticio y eso influirá en el futuro para la obtención de crédito en mayor proporción y representara más oportunidades para la empresa, de igual manera nos hacen referencia que los créditos solicitados fueron financiados a corto plazo, para ser invertidos en capital de trabajo (mercaderías) para que de esta manera seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio y a la vez posicionarse en un mercado muy competitivo.

5.2. Respecto al Objeto Especifico 2

Respecto al cuestionario realizado al representante legal de la empresa El Imán Ferreteros S.A.C. y según los resultados obtenidos, podemos decir que la empresa en estudio se financia por parte de terceros (externo), siendo utilizada para capital de trabajo (Mercaderías) la cual fue obtenida a través de la Banca Formal es decir del Banco del Crédito del Perú por un importe de S/. 32,000.00 (Treinta y dos Mil soles), a un periodo de corto plazo que corresponde a 12 meses es decir 1 año, con una tasa de interés del 16.32% anual, 1.36% mensual, todo ello fue factible al ser una empresa formal y cumplir con los requisitos requeridos por la Banca Formal al presentar: ficha RUC de la empresa, DNI del Representante legal, Vigencia de poder, 3 últimos PDT, declaración anual, estado de situación financiera y constitución de la empresa. Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las ganancias de la empresa ya que esta se encuentra solvente en el mercado.

5.3. Respecto al Objeto Especifico 3

Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2 podemos observar que coinciden en gran proporción con la empresa en estudio, reflejando que esta última tiene un financiamiento de tercero al igual que la mayoría de los demás que también se financian solo por terceros, pero si hay gran similitud en que optan por la Banca Formal coincidiendo solo con una ellas de la Banca Formal es decir del Banco de Crédito del Perú, sin embargo hay diferencia en la tasa de interés del financiamiento obtenido, hay similitud en el periodo del financiamiento

ya que la empresa en estudio opta por un financiamiento a corto plazo de 12 meses para ser invertidos en capital de trabajo (mercaderías), al igual que de los demás que fueron obtenidos para ser invertidos en capital de trabajo (mercaderías), siendo esta la opción de crecimiento para las empresas del sector comercio.

5.4. Conclusión general

Considerando la realidad actual de la Región, el gobierno central a través del gobierno de turno viene destinando presupuesto público para la construcción y rehabilitación de carreteras, puentes, hospitales, colegios, etc., cuyo efecto es positivo en donde los beneficiarios directos no solamente es la población sino también las empresas privadas, sobre todo las que operan en el rubro de construcción. Es decir para la empresa El Imán Ferreteros S.A.C., es una oportunidad económica de seguir invirtiendo y trabajando en la zona, la demanda de productos y materiales de construcción está garantizada y por ende su funcionamiento.

En conclusión, el préstamo obtenido en un plazo de 12 meses y con una tasa de interés del 16.32% que serán utilizados para Capital de Trabajo (Mercaderías), será muy factible ya que la demanda de materiales de construcción está garantizada.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Arteaga, A (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016.

Bernilla, M. (2006). Manual práctico para formar MYPE

Benancio, R. (2017). Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Construcciones Andreita E.I.R.L. - Huarmey, 2017.

Buenaventura, G (2003). Denominación, naturaleza y clases de tasas de Interés. Disponible en:
<http://www.redalyc.org/pdf/212/21208603.pdf>

Bustos, J. (2013). Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas.

Calva, J (2007). Institucionalidad y Financiamiento. Disponible en:
<https://books.google.com.pe/books?id=qcoZM3KZH7cC&pg=PA104&dq=financiamiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjPxM-NzPfaAhUCylMKHSjLBgQQ6AEIOjAE#v=onepage&q=financiamiento&f=false>

Ccaccya, D (2015). Tipos de fuentes de financiamiento. Disponible en:
http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf

Choy, E (2010). Las Mypes en el Perú. Disponible en:
file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/4676-15728-1-PB.pdf

Del Rosario Martínez, M y López, F (2010). Estructura del
financiamiento de las MPYMES. Disponible en:
<http://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/123456789/5402/1/METCRIESG.pdf> Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang_es&id=RTcKRw4_Ob0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=libros+de+financiamiento+&ots=sG7sGq6G9u&sig=KauLjoWMZ_o9tw4S2X9cnEGgNdc#v=onepage&q=libros%20de%20financiamiento&f=false

Fajardo, R (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso pollería Perno Centro Lumaby E.I.R.L. de Chimbote, 2015.

Figuroa, V. (2017) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa corporación farios E.I.R.L. – Tingo María, 2017.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7828>

García, D (2015). Tipos de financiamiento. Disponible en:
<http://ri.uaemex.mx/oca/bitstream/20.500.11799/33865/1/secme-18851.pdf>

Gomero, N (2015). Teoría de la Mypes. Disponible en:
file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/11597-40456-1-PB.pdf

- González, N (2013).** El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del sector comercio en el municipio de Querétaro.
- González, S (2014).** La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.
- Gordon, F (2018).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016.
- Hart, O (1989).** Teoría de las empresas. Disponible en: [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-UnaPerspectivaEconomicaSobreLaTeoriaDeLaEmpresa-5110439%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-UnaPerspectivaEconomicaSobreLaTeoriaDeLaEmpresa-5110439%20(1).pdf)
- Huamán, J (2009).** Características de las MYPE. Disponible en: <https://www.gestiopolis.com/las-MYPES-en-el-peru/>
- Huamán, C (2014).** Definición de Empresas: Disponible en: <http://mypess.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>
- Ixchop, D (2014).** Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango.
- Knoow, F. (2011).** La importancia del financiamiento para las empresas.com. Recuperado de: <http://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>
- León, B (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016.

Lira, P (2009). Finanzas y Financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Disponible en: http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Longenecker, Petty, Palich, Hoy (2012). Fuentes de financiamiento. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=CswjaBfXHlkC&oi=fnd&pg=PT5&dq=libros+del+financiamiento+de+las+empresas&ots=YjyVRi4xyZ&sig=58M-f5UrkB65DXA7Nf06NZGVbrY#v=onepage&q=financiamiento&f=false>

Martinez, M (2017). Caracterización del financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Corporación Ferretera Jg Angela E.I.R.L., Casma.

Mayer y Sussman (2004). Teoría Pecking Order Disponible en: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2550/ECO_057.pdf?sequence=1

Mendoza, K (2017). Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016.

Modigliani y Miller (1958). Teoría de Modigliani y Miller Disponible en: <http://xn--caribea-9za.eumed.net/wp-content/uploads/palancamiento.pdf>

- Monreal, J. (1982).** Definición de Comercio de ferreterías. Disponible en: <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/7381/2/683-I651d-Capitulo%20I.pdf>.
- Myers (1977).** Teoría del trade off La teoría del trade-off . Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>
- Myers y Majluf (1984).** Teoría del Orden jerárquico. POT (Pecking Order Theory). Disponible en: http://www.uao.edu.co/sites/default/files/revista%20articulo%205_0.pdf
- Nicuesa, M (2017).** Tipos de empresas según el tipo de actividad. Disponible en: <https://empresariados.com/tres-tipos-de-empresas-segun-el-tipo-de-actividad/>
- Nooteboom, B (2008).** La teoría cognoscitiva de Bart Nooteboom. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002
- Ore, S (2018).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones Los Ángeles S.R.L. de Cañete, 2015.
- Pedrozo, E. (2017)** Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Electro Ferretera Judith S.R.ltda. – Chimbote, 2017.
- Perdomo, A. (1998).** Definición del Financiamiento: Disponible en: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>

- Robles, H (2017).** 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.
- Romero, P (2011)** Clasificación de las empresas. Disponible en:
<http://empesaromero.blogspot.com/2011/01/definicion-de-empresa.html>
- Sanchez, D. (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Materiales de Construcción El Ovalo E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2017. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7827>
- Scian, (2002).** Definición del Sector Comercio: Disponible en:
<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>
- Stallings, B (2006).** Financiamiento para el desarrollo problemas y tendencias. Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang_es&id=RTcKRw4_Ob0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=libros+de+financiamiento+&ots=sG7sGq6G9u&sig=KauLjoWMZ_o9tw4S2X9cnEGgNdc#v=onepage&q=libros%20de%20financiamiento&f=false
- Thompson, I (2007).** Tipos de Empresa Clasificados Según Diversos Criterios: Disponible en:
<https://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>
- Torres, M. (2017)** Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa

Distribuciones Ferronor S.A.C. – Cajamarca, 2017.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7826>

Velázquez, F (2006). Debilidad de la tasa de autofinanciamiento y utilización del crédito bancario por las empresas en una economía de endeudamiento Disponible en: file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/El_financiamiento_bancario%20(2).pdf

Zamora, S (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Culmen S.A.C. Chimbote, 2016.

6.2. ANEXOS

6.2.1. Anexo 01: Matriz de Consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	JUSTIFICACION
<p>Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú? Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018.</p>	<p>1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2018 2. Describir las características del financiamiento de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018. 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018</p>	<p>El presente trabajo de investigación se justifica porque nos permitirá conocer las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y; como caso específico de la Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. Además, esta investigación nos permitirá saber sobre las principales características, fuentes y formas de financiamiento que existen en el mercado para las empresas del sector comercio y de esta forma seleccionar el más adecuado para su obtención con el fin de lograr su crecimiento empresarial. Asimismo el resultado de esta investigación se usará como base para realizar otros estudios afines en las empresas del sector comercio, que tiene como actividad económica principal la compra y venta de materiales de construcción, y de igual forma el presente estudio analizará los factores para mejorar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas que servirán como antecedentes.</p>

6.2.2. Anexo 02: Modelo de fichas bibliográficas

AUTOR: Martínez Ardiles, María Julia

TITULO: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Corporación Ferretera JG Angela E.I.R.L., Casma 2016.

ASESOR: MG. Julio Javier Montano Barbuda

PUBLICACION: Casma: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

AÑO: 2017

El financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú en la mayoría de las veces se financian del sistema no bancario acudiendo a terceros informales, los cuales cobran una tasa elevada que el sistema bancario. Esto se da muchas veces por el difícil acceso al sistema bancario al no poder cumplir con los requisitos que solicitan las entidades financieras optan por el sistema no bancario como, por ejemplo: el préstamo de un familiar facilitándole acceder a un financiamiento rápido para que pueda ser invertido en capital de trabajo.

AUTOR: Zamora Tirado, Santos Ronald

TITULO: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Culmen S.A.C. Chimbote, 2016

ASESOR: MGTR. Víctor Alejandro Sichez Muñoz

PUBLICACION: Casma: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

AÑO: 2017

En el presente trabajo de investigación se puede observar que los resultados encontrados por los autores nacionales e internacionales y el caso coinciden porque ambos observan que las micro empresas acuden al financiamiento externo, este financiamiento es utilizado como capital de trabajo en la búsqueda de la mejorar la actividad comercial al que se dedican. Por lo tanto se puede afirmar que el financiamiento dentro de las empresas es el motor del eje económico dentro de ella, para poder subsistir dentro del mercado con la finalidad de crecer y expandirse.

6.2.3. Anexo 03: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa **EL IMAN FERRETEROS S.A.C.**, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA EL IMAN FERRETEROS S.A.C. – JUANJUI, 2018**

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa:49.....
2. Sexo
Masculino
Femenino
3. Grado de instrucción:
Primaria completa
Primaria incompleta

Secundaria completa	<input checked="" type="checkbox"/>
Secundaria incompleta	<input type="checkbox"/>
Superior universitaria completa	<input type="checkbox"/>
Superior universitaria incompleta	<input type="checkbox"/>
Superior no universitaria completa	<input type="checkbox"/>
Superior no universitaria incompleta	<input type="checkbox"/>
4. Estado Civil:	
Soltero	<input type="checkbox"/>
Casado	<input checked="" type="checkbox"/>
Conviviente	<input type="checkbox"/>
Viudo	<input type="checkbox"/>
Divorciado	<input type="checkbox"/>
5. Profesión:	Ocupación: <i>Administrador</i>

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector:	<i>5 años</i>
7. Formalidad de la empresa:	
Formal	<input checked="" type="checkbox"/>
Informal	<input type="checkbox"/>
8. Número de trabajadores permanentes:	<i>8</i>
9. Número de trabajadores eventuales:	<i>1</i>
10. Motivos de formación de la empresa:	
Maximizar ingresos	<input checked="" type="checkbox"/>
Generar empleo familiar	<input type="checkbox"/>
Subsistir	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?	
Si ()	No <input checked="" type="checkbox"/>
12. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento de terceros?	
Si <input checked="" type="checkbox"/>	No ()
13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?	

Si () No ()

Menciones: Banco de Credito BCP

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si () No (X)

Menciones:

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

Si (X) No ()

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

Si () No (X)

17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?

Si (X) No ()

18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?

Si (X) No ()

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

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

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

Si (X) No ()

24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?

Si () No (X)

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

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

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

Si (X) No ()

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

Si (X) No ()

29. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 - 3,000
- b) 3,000 - 5,000
- c) 5,000 - 10,000
- d) 10,000 - 15,000
- e) 15,000 - 20,000
- X 20,000 a mas *S/. 32,000.00*

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

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

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

Tasa de Interés: *16.70%* Anual *1.36%* Mensual

IV. REQUISITOS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO:

- Ficha RUC (X)
- DNI Representante Legal (X)
- Vigencia de Poder (X)
- 3 Últimos PDT (X)
- Declaración Anual (X)
- Estado de Situación Financiera (X)
- Constitución de la Empresa (X)
- Aval ()

6.2.4. Cuadro de comparación:

Banco de Crédito del Perú - BCP	Caja Trujillo	Caja del Piura	Crediscotia
Crédito más de S/. 20,000	Crédito más de S/. 20,000	Crédito más de S/. 20,000	Crédito más de S/. 20,000
Taza de interés 1.24% mensual	Taza de interés 2.5% mensual	Taza de interés 2.4% mensual	Taza de interés 2.7% mensual
Plazo del crédito más de 12 meses	Plazo del crédito más de 12 meses	Plazo del crédito más de 12 meses	Plazo del crédito más de 12 meses
La empresa obtuvo su préstamo de BCP – Banco de Crédito del Perú, según los requisitos y necesidades de la empresa en estudio			