



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS – ESCUELA
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“CRÉDITO DE PROVEEDORES COMO ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES NACIONALES:
SECTOR COMERCIO, COMPRA Y VENTA DE CALZADO
DE LA TIENDA NOMBRE COMERCIAL “IPANEMA”, EN EL
DISTRITO DE AGUAS VERDES REGIÓN, TUMBES; 2019”

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

AUTORA:

QUINCHE NIZAMA, MARY ISABEL

ORCID: 0000-0003-4701-4509

ASESOR:

VILELA RODRÍGUEZ, OSCAR ANDRÉS

ORCID: 0000-0001-6432-8935

TUMBES – PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Quinche Nizama, Mary Isabel

ORCID: 0000-0003-4701-4509

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

ASESOR

Vilela Rodríguez, Oscar Andrés

ORCID: 0000-0001-6432-8935

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

JURADO

Córdova Purizaga, Christian Iván

ORCID: 0000-0001-7333-0025

Castro Arrunátegui, Gloria del Carmen

ORCID: 0000-0002-8265-8548

Reto Gómez, Jannyna

ORCID: 0000-0002-2169-9741

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

MGTR. CÓRDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVÁN
PRESIDENTE

MGTR. CASTRO ARRUNATEGUI, GLORIA DEL CARMEN
MIEMBRO

MGTR. RETO GÓMEZ, JANNYNA
MIEMBRO

MGTR. VILELA RODRÍGUEZ, OSCAR ANDRÉS
ASESOR

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida y seguir en este mundo pese a las adversidades, agradezco a los docentes de la universidad Uladech católica por el apoyo en la elaboración de mi tesis y darme así la oportunidad de crecer y convertirme en una profesional al servicio de mi país.

DEDICATORIA

A mis padres, por mostrarme el camino correcto y hacer el papel de mejores amigos; a mi esposo y a mi hija por darle su apoyo incondicional para seguir adelante con mis objetivos, por su comprensión cariño y todo su amor desinteresado.

RESUMEN

Este informe de investigación fue establecido como objetivo principal el crédito de proveedores como alternativa de financiamiento de las Mypes nacionales, sector comercio: compra/venta de calzado de la tienda “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Región; Tumbes, la cual se ha planteado la interrogante ¿El crédito de proveedores es una alternativa de financiamiento para la MYPE? se ha desarrollado usando la metodología descriptiva y del caso en mención. Se utilizó la técnica de entrevista aplicándose una encuesta, como instrumento de recolección de información, por lo que se utilizaron fichas bibliográficas y un cuestionario pre estructurado con (20) preguntas relacionadas al trabajo de investigación, de las cuales fue aplicado a la empresa en estudio, obteniendo como resultado lo siguiente: respecto a la revisión bibliográfica: el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Perú, requiere de una mínima inversión para el inicio de sus operaciones. Existen muchas micro, pequeñas empresas, dedicadas a este rubro de Compra y Venta de Calzado que comúnmente están formadas por familias. Sin embargo, el financiamiento sigue siendo un obstáculo y problema para el crecimiento de estas mismas, por las cuales han tenido que buscar nuevas alternativas de Financiamiento Externo para cubrir sus necesidades y ampliarse en el negocio. Finalmente concluye con el siguiente resultado: El 100% de la Mype “Ipanema” se encuentra formalmente constituida registrado con régimen Tributario MYPE, y cuenta con una antigüedad de 4 años en el mercado, El 100% de la Mype opto principalmente por un financiamiento de entidades bancarias para destinarlo a capital de trabajo, al inicio de sus operaciones comerciales. La empresa se financio por un monto de S/ 5 000,00, pagando una tasa de interés de 16% anual, a un corto plazo. En la actualidad cuenta con financiamiento de proveedores. Por montos mayores a S/ 20 000,00 en mercadería.

Palabras claves: comercio, crédito, Mype, financiamiento, proveedores.

ABSTRACT

This research report was to set as main objective of credit a financing alternative for micro, small national companies, commerce sector: purchase/ sale of footwear from the “Ipanema” store in the district of green waters, Region, Tumbes. Which has raised the question ¿Is supplier credit an alternative financing for MYPE? It has been developed using the methodology descriptive and non – experimental, descriptive, bibliographical, documentary and the case in question. the interview technique was used, applying a survey as an instrument for gathering information, so bibliographic records and a pre-structured questionnaire with (20) questions related to the research word were used, of which it was applied to the representative of the Company under study, obtaining as a result the following: regarding the bibliographic review: regarding the bibliographic review; the financing of micro and small businesses in the commerce sector in Peru requires a minimum investment to start their operations. There are many micro, small companies, dedicated to this item of purchase and sale of footwear that are commonly formed by families. However, financing remains an obstacle and problem for their needs and expand in the business. Finally concludes with the following result: 100% of the Mype “Ipanema” is formally constituted registered with the MYPE tax regime, and has 4 year seniority in the market, 100% of the Mype opted mainly for a financing of banking, entities to allocate it to working capital, at the beginning of its commercial operations. The company was financed for an amount of S/. 5000.00, paying an annual interest rate of 16%, in the short term, currently it has supplier financing. For amounts greater than S/. 20 000,00 in merchandise.

Keywords: commerce, credit, Financing, Mype, suppliers.

INDICE

HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICTORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
INDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN LITERARIA	7
2.1. Antecedentes	7
A nivel Internacional.....	7
A Nivel Nacional.....	16
A Nivel Regional /Local	22
2.2. Bases Teóricas.....	25
2.2.1. Teorías del financiamiento	25
2.2.1.1. La teoría tradicional de la estructura financiera.....	29
2.2.1.2. Teoría de Modigliani y Miller M y M.....	30
2.2.2. El financiamiento de la Mype	31
2.2.3. El Crédito:	32
2.2.3.1. Empresa bancaria	35
2.2.3.2. Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC).....	35
2.2.3.3. La caja rural de ahorro y crédito	36
2.2.3.4. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME).	36
2.2.3.5. Caja municipal de crédito popular	37
2.2.4. Otras fuentes de obtención de financiamiento.	38
2.2.4.1. Los ahorros personales.....	38
2.2.4.2. Familiares o amigos:	38
2.2.4.3. Bancos:.....	38

2.2.4.4. Entidades financieras no bancarias:	39
2.2.4.5. Empresas de leasing:	39
2.2.4.6. Empresas de factoring:	39
2.2.4.7. Proveedores:	40
2.2.5. Tipos de financiamiento	40
2.2.5.1. Financiamiento a corto plazo	40
2.2.5.1.1. Crédito comercial y/o proveedores:	40
2.2.5.1.2. Crédito bancario:	45
2.2.5.1.3. Líneas de crédito:	45
2.2.5.1.4. Papeles comerciales:	46
2.2.5.1.5. Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar:	46
2.2.5.1.6. Financiamiento por medio de los inventarios:	47
2.2.5.2. Financiamiento a largo plazo	47
2.2.5.2.1. Préstamo Hipotecario:	47
2.2.5.2.2. Emisión de acciones:	48
2.2.5.2.3. Bonos:	48
2.2.5.2.4. Arrendamiento financiero:	48
2.3. Marco conceptual	49
2.3.1. Definiciones del financiamiento	49
2.3.2. Definición de micro, pequeña empresa - MYPE	50
2.3.2.1. Características de las micro, pequeñas empresas nacionales:	53
2.3.3. Industria de calzado	58
2.3.4. Comercio de calzado	58
2.3.5. Datos de la MYPE	59
III. HIPÓTESIS DE TESIS:	59
IV. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	59
4.1. Diseño de la investigación de la tesis	59
4.2. Población y muestra	60

4.2.1. Población:.....	60
4.2.2. Muestra.....	61
4.3. Definición y Operacionalización de las variables e Indicadores:.....	61
4.4. Técnicas e instrumentos de la investigación	63
4.5. Plan de análisis.....	63
4.6. Matriz de Consistencia.....	64
V. RESULTADOS.....	66
5.1. Resultados	86
5.2. Análisis de Resultados	91
VI. CONCLUSIONES	93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
ANEXOS	101
Anexo 01: Encuesta	101
Anexo 02: Evidencia.....	105
Anexo 03: Evaluación Turnitin.....	106

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro de Operaciones de las variables.....	61
Cuadro de Matriz de consistencia	64
Cuadro de los resultados	86
Cuadro de Análisis de los resultados.....	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Formalidad empresarial	66
Tabla 2: Tiempo que se dedica a esta actividad empresarial	67
Tabla 3: Régimen tributario al que pertenece	68
Tabla 4: Tipo de financiamiento que inicio su negocio	69
Tabla 5: La empresa solicito algún crédito financiero	70
Tabla 6: Donde recurrió para obtener crédito	71
Tabla 7: Entidad que le da acceso a créditos con facilidad.....	72
Tabla 8: Desembolso de los créditos.....	73
Tabla 9: Tasa de Interés Anual.....	74
Tabla 10: Plazo que cancelo su crédito	75
Tabla 11: Inversión del crédito obtenido	76
Tabla 12: Mantiene buena relación con sus proveedores.....	77
Tabla 13: Los proveedores le brindan crédito de mercadería	78
Tabla 14: Como financia sus compras de mercadería.....	79
Tabla 15: Cuantos Proveedores tiene	80
Tabla 16: Importe de Mercadería obtenida	81
Tabla 17: Paga interés por la mercadería obtenida	82
Tabla 18: Garantía de mercadería mediante contrato.....	83
Tabla 19: Garantía de contrato con Título Valor	84
Tabla 20: Tiempo que paga mercadería	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Formalidad empresarial	66
Gráfico 2: Tiempo que se dedica a esta actividad empresarial	67
Gráfico 3: Régimen tributario al que pertenece	68
Gráfico 4: tipo de financiamiento que inicio su negocio	69
Gráfico 5: La empresa solicito algún crédito financiero	70
Gráfico 6: Donde recurrió para obtener crédito	71
Gráfico 7: Entidad que le da acceso a créditos con facilidad	72
Gráfico 8: Desembolso de los créditos	73
Gráfico 9: Tasa de Interés Anual	74
Gráfico 10: Plazo que cancelo su crédito	75
Gráfico 11: Inversión del crédito obtenido	76
Gráfico 12: Mantiene buena relación con sus proveedores	77
Gráfico 13: Los proveedores le brindan crédito de mercadería	78
Gráfico 14: Como financia sus compras de mercadería	79
Gráfico 15: Cuantos Proveedores tiene	80
Gráfico 16: Importe de Mercadería obtenida	81
Gráfico 17: Paga interés por la mercadería obtenida	82
Gráfico 18: Garantía de mercadería mediante contrato	83
Gráfico 19: Garantía de contrato con Título Valor	84
Gráfico 20: Tiempo que paga mercadería	85

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación describe el crédito de proveedores como posible alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas empresas nacionales, ya que hoy en día existen muchas de ellas dedicadas al comercio; cabe destacar la importancia de este sector; siendo fundamental la financiación para su crecimiento y desarrollo, muchas de las empresas no cuentan con recursos necesarios, siendo así que el 80% del comercio mundial se apoya de algún tipo de financiamiento o seguro de crédito. Para si asegurar la liquidez del sistema de comercio. (*organización mundial de Comercio, 2016*).

Así mismo sabiendo que el comercio es un importante motor en la economía de nuestro país; (*Azevedo, 2016*), asegura que es muy preocupante la financiación para las micro, pequeñas empresas nacionales; no solo en nuestro país sino también en los países desarrollados y en desarrollo; ya que actualmente enfrentan problemas para acceder al financiamiento en condiciones accesibles. Especialmente se agrava para los países de bajos ingresos. En la que existen sectores bancarios muy reducidos; y la falta de entusiasmo que tienen las instituciones financieras mundiales para comercializar con ellos; es por ello que las pequeñas y medianas empresas de todo el mundo citan frecuentemente la falta de disponibilidad de financiación del comercio como uno de los principales obstáculos para su capacidad comercial.

Para los autores (*Ferraro y Goldsten, 2018*), en cuanto al financiamiento en América Latina se miden de acuerdo al tamaño de la empresa en mayor a menor; existiendo diferencia en la aplicación de las tasas de interés de los préstamos, son aspectos de discriminación negativa que prevalecen hacia las pequeñas y medianas empresas, es por ello que la participación de estas mismas son escasas en el crédito del sector privado. Esta escasa participación es un problema para todas las economías modernas desde hace mucho tiempo. Viéndose forzadas a la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener el capital necesario y así llevar a cabo la financiación e inversión de su negocio, existiendo dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. Debido a la insuficiente información con la que cuentan los bancos, representando un alto riesgo para el otorgamiento de sus créditos. Es por ello que piden numerosas garantías para cubrir dicho riesgo y por consiguiente incrementan las tasas de interés. El método que utilizan estas instituciones financieras depende de la información que se encuentra recuperado de ellas. Para la selección de sus beneficiarios, así mismo los recursos que son canalizados depende de la experiencia que indican las empresas pequeñas, teniendo así una mayor accesibilidad para el otorgamiento de financiamiento.

Por consiguiente, (*InkariPeru, 2015-2018*), considera que el principal problema para las pequeñas y medianas empresas es la falta de acceso al crédito que las afecta directamente. Siendo un obstáculo para el desarrollo de sus actividades empresariales debido a las numerosas exigencias de garantías por parte de dichas

instituciones y las elevadas tasas de interés constituyen a un problema de financiamiento.

De acuerdo con el análisis de los autores en mención (*Azevedo, Ferraro e InkariPeru*), consideran que la falta de acceso al crédito son un problema que aquejan a las empresas, por lo que muchas de estas se ven en la necesidad de autofinanciarse o buscar alternativas de financiamiento externas como los créditos de proveedores que les permitan ampliarse en sus negocios. Por otra parte, el mercado de calzado en el Perú se caracteriza por ser bastante competitivo. Con participación de variadas marcas tanto nacionales como extranjeras. otro lado es un producto que ha dado espacio para la diferenciación (por género, por edad, por uso, entre otras) y que cambia temporada tras temporada siguiendo las últimas tendencias en moda. Así lo indico (*Pro Chile 2010*).

Para los autores *Mendiola, Aguirre, Campos y Otros (2016)* el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo muy importante para las pequeñas y medianas empresas. Su frecuencia se explica por el hecho de que los proveedores, debido a su estrecha relación comercial, cuentan con mayor información sobre ellas que los bancos y porque, además, tienen mayor interés en la supervivencia de la empresa en el largo plazo. el grado en que las empresas dependen del financiamiento de los proveedores es mucho mayor que en los países desarrollados.

Para el enunciado del problema, se ha planteado la siguiente interrogante: **¿El Crédito de Proveedores es una alternativa de Financiamiento para la Mype, Tienda de Calzado “Ipanema” del distrito de Aguas verdes, Región Tumbes, 2019?** Para dar respuesta al problema se ha consignado el siguiente objetivo general: Establecer el Crédito de Proveedores como una alternativa de financiamiento de las micro pequeñas empresas nacionales, compra y venta de Calzado de la tienda Ipanema del Distrito de Aguas Verdes, Región Tumbes, 2019; para lograr el objetivo general se han planteado los objetivos específicos:

✓ Establecer el crédito de proveedores como una alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas empresas nacionales, Sector comercio: compra/venta de calzado de la tienda Ipanema del Distrito de Aguas Verdes, Región Tumbes, 2019.

✓ Describir las ventajas del crédito de proveedores como alternativa de financiamiento de las micro pequeñas empresas nacionales, compra y venta de Calzado de la Tienda Ipanema del distrito de Aguas Verdes, Región Tumbes, 2019.

El trabajo de campo donde se ha realizado el estudio del caso es en el distrito de Aguas Verdes, Tumbes. Finalmente se concluye que muchas MYPES hoy en día se dedican a la comercialización de compra y venta de Calzado. Que por lo general son financiadas con sus propios recursos; al inicio de sus actividades empresariales; la Mype en estudio cuenta con un crédito bancario por montos de S/ 5 000,00 para iniciar sus actividades empresariales pagando una tasa de interés

16% a un corto plazo. Por lo tanto, se establece que el crédito de proveedores es una forma alternativa de financiamiento más utilizada por la Mype, ya que financia sus compras mediante proveedores debido a que le otorgan fuertes cantidades de mercadería sin exigir muchas garantías ni pagos de tasas de interés permitiéndole tener así mayor liquidez. Actualmente cuenta con créditos de proveedores por montos mayores a S/ 20 000,00 hasta S/ 80 000,00 que a su vez le resulta muy ventajoso ya que es un negocio de temporada, este tipo de financiamiento de crédito directo de la mercadería le resulta satisfactoria ya que son pagadas a un plazo entre 10 a 90 días como máximo, y sin interés agregados a la mercadería. Claro está que el proveedor de dicha mercadería asume sus riesgos. Así mismo, la buena relación entre proveedor y cliente promueve un beneficio que permite la obtención de mercadería siendo una alternativa de financiamiento más utilizada debido a las ventajas en cuanto a plazos de pago a corto plazo, y ahorro de tasas de interés a diferencia que los bancos.

A continuación, aun cuando es implícito que el desarrollo del presente trabajo de investigación se justifica ya que servirá al proponente obtener el Título de Contador Público debemos mencionarlo.

Así mismo otra justificación es porque toma como referencia el servicio de proveedores, en el sector comercio de compra y venta de calzados de las micro, pequeñas empresas nacionales en busca de una posible alternativa de financiamiento en desarrollo de la Mype; a la vez sería una guía como fuente de información para otros, sobre todo con temas relacionados a la investigación.

En el presente trabajo de investigación se ha estructurado en cinco capítulos que a continuación se detalla: Hoja de Jurado evaluador de la tesis, agradecimiento y dedicatoria, resumen, abstract y el contenido y por último la Introducción seguidamente el capítulo I, que trata sobre el problema de investigación, precisándose la fundamentación del problema, el planteamiento del problema, los Objetivos Generales y Específicos y por consiguiente la justificación a de la investigación; en el capítulo II, tenemos el marco teórico, precisándose los antecedentes, las bases teóricas marco conceptual e hipótesis; en el capítulo III, se describe la metodología utilizada donde se describe el tipo y nivel de investigación, determinación de la población y muestra, determinación de las técnicas e instrumentos para la recolección de datos, así mismo se definió la operacionalización de las variables en estudio a través de sus dimensiones e indicadores, determinación del plan de análisis; mientras que el capítulo IV, se muestran los resultados obtenidos de las fuentes primarias. Así mismo se detallan las conclusiones.

Finalmente se presentan las referencias bibliográficas, tales como revistas, páginas web, etc, y por último los anexos, que fueron importantes para el desarrollo de la investigación.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1. Antecedentes

A nivel Internacional

Para los autores, (Subía; Barzaga y Nevares, 2018) Tesis “*El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador*”; los autores mencionan que los resultados expuestos se obtuvieron con la aplicación de métodos tales como el deductivo, la abstracción científica, el método comparativo; el análisis de documentos revisión bibliográfica y documental y entrevistas a empresarios; el método histórico – lógico aplicado al desarrollo de las medianas empresas y los estudios de casos múltiples. Así mismo este trabajo de investigación aborda una temática relevante de la economía en la provincia de Manabí, Ecuador, las fuentes de financiamiento de las medianas empresas, las cuales juegan un importante rol en la economía. El tipo de financiamiento y sus condiciones que inciden significativamente en su sostenibilidad. Determinar las fuentes de financiamiento, sus fortalezas y debilidades y la forma óptima de financiamiento constituye un problema de investigación y los objetivos del estudio, por su impacto directo en el mejoramiento de la calidad de vida, el incremento de los niveles de empleo y el desarrollo económico de la provincia. La problemática es analizada desde una perspectiva teórica y caracteriza las medianas empresas respecto a la gestión financiera. Finalmente los autores concluyeron que los principales obstáculos para el crecimiento de las medianas empresas en Manabí por

orden de prioridad son las siguientes: bajos niveles de financiamiento y procedencia no oficial, créditos con elevados intereses, escasas utilidades y el alto riesgo, altos costos por interés bancario, altos costos de mercadería, recursos humanos poco calificados y débil gestión de la información y el conocimiento, baja creatividad del líder, elevado número de intermediarios, baja cultura empresarial, elevados costos de infraestructura, administración no orientada al empleado y débil nicho de mercado. Un financiamiento óptimo orientado a las necesidades de la mediana empresa fundamentado en un sistema eficiente de gestión de la información y el conocimiento, disminuirá el riesgo financiero y contribuirá notablemente a su crecimiento, se afianza así su importante rol para la economía manabita.

Según (*Ordoñez; 2016*) Tesis de “*Financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en el mercado de capitales, el caso de Argentina. Enseñanzas para Colombia*”. La metodología utilizada por el autor para obtener información cualitativa fue necesaria la utilización de fuentes bibliográficas, revistas, foros entrevistas y otros documentos y para el enfoque cualitativo se emplearon diversas estadísticas por órganos estatales como el ministerio de industria y otras fuentes internacionales como BM, se utiliza un análisis a través de estadística descriptiva tomando referencia de encuestas realizadas por el BM, finalmente el autor menciona que durante la década de los noventa el mercado de capitales en la Argentina funcionó desregulado para asistir a las pequeñas y Medianas Empresas.

Posteriormente el país sufre una crisis política y económica en el año 2001 y entra en default, lo que ocasionó restricciones en términos de alternativas de financiamiento y oferta de crédito disponible mediante distintas regulaciones en el mercado bancario y de capitales argentino, las PYMES pudieron acceder al financiamiento de manera más competitiva, mediante el desarrollo de diferentes instrumentos como alternativa al sistema financiero tradicional. Es allí donde se centra el propósito de investigación, ya que se destaca como novedoso en el país y la región. Por tanto, de acuerdo a la experiencia argentina en el desarrollo del mercado de capitales para las PYMES, se plantea como podría replicarse en otros países como el caso de Colombia, con el fin de brindar una plataforma eficiente de financiamiento a este tipo de empresas aun en un contexto de restricciones de financiamiento. El autor menciona que después de revisar diferentes autores analizados a lo largo del trabajo de investigación puede concluir que las Pymes contribuyen al desarrollo económico y social de un país, por ende, requieren de protección especial en cuanto a las condiciones para acceder al financiamiento, así como también asistencia técnica y comercial que permitan mejorar la productividad y competitividad para garantizar su supervivencia y desarrollo. Sin duda las Pymes son una fuente de innovación y desarrollo de nuevos productos, ya que cuentan con un grado de flexibilidad mayor que el de una gran empresa (*Kantis; 1996*) con complemento se deben desarrollar políticas públicas específicas contra cíclicas que contribuyan a su fortalecimiento y aporte a la expansión de la

economía teniendo en cuenta que son las Pymes las que mitigan el impacto en el periodo de recesión. Se deben crear modelos de caracterización de Pymes que no sólo observan variables como ventas y número de empleados, sino que incluyan variables como diferencia en la empresa de acuerdo a la maduración de la misma.

Por otra parte (Bustos; 2017) Tesis “*Caracterización de la utilización de fuentes de financiamiento en micro , pequeñas y medianas empresas apoyadas por centros de desarrollo de negocios – Servicio de Cooperación Técnica - SERCOTEC (Tesis Pregrado) – Santiago de Chile*”, la metodología utilizada por el autor se encuentran elaborados a partir del análisis descriptivo de los datos disponibles, finalmente concluyó que el financiamiento es considerado un tema central en el desarrollo emprendedor, desde la mirada de los emprendedores y empresarios, la falta de financiamiento es la principal razón reportada por microempresarios que a su juicio limita el crecimiento de sus negocios. Los principales resultados muestran una consistencia en reconocer a la falta del financiamiento como una de las principales limitantes al desarrollo y crecimiento de los negocios y más aún este factor se acentúa en negocios ubicados en comunas de menores ingresos. También la utilización de recursos propios aparece como la fuente más utilizada para la puesta en marcha de los negocios y se observa una baja proliferación en la utilización de fuentes alternativas como los créditos de instituciones no bancarias. En línea con lo anterior una parte importante de los clientes que reportan no haber accedido a

créditos bancarios argumenta razones atribuibles a falta de conocimiento de cómo acceder al sistema bancario o bien a no cumplir con los requisitos para la asignación de préstamos. y en relación a los clientes que, si han solicitado créditos bancarios, se concluye que microempresas solicitan principalmente créditos a nombre de sus dueños, mientras que empresas medianas lo hacen en mayor medida a nombre del negocio. En relación a los resultados de la caracterización en financiamiento, tomando en cuenta la concentración en la utilización de recursos propios como fuente central de financiamiento, tomando en cuenta la concentración en la utilización de recursos propios como fuente central de financiamiento, así como la necesidad de financiamiento reportada se recomienda:

- ✓ generar estrategias de orientación a clientes que no puedan acceder a créditos bancarios, debido a que desconocen dónde recurrir o como solicitarlos.

- ✓ Orientar en alternativas de financiamiento a clientes formalizados que necesitan ayuda financiera. Que noo pueden acceder al sistema bancario, ya que no cumplen con los requisitos de asignación de créditos o no cuentan con capacidad de pago para asumir este compromiso, como queda reflejado especialmente en el centro de Maipú.

Finalmente, esta investigación ha contribuido a entregar nueva evidencia para comprender desde la mirada de los emprendedores su realidad en relación a los temas de financiamiento y se han recogido estrategias para abordar las necesidades y problemáticas identificadas, de igual forma, a

partir del mismo se han establecido y propuesto áreas relevantes de estudio empírico y teórico para profundizar en el entendimiento del ecosistema emprendedor chileno.

Para (Illanes; 2017) Tesis titulada “*Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*” Tesis Posgrado, la metodología utilizada es descriptiva y el análisis de las variables cualitativas, finalmente el autor indica que en Chile las empresas Pymes representan cerca del 60% de los empleos del país y es por ello que son una fuente de producción y generación de riqueza. El aumento de la producción del país es hoy en día unos de los principales desafíos que existen tanto a nivel público como privado, mejorar la diversificación de la matriz productiva juega un rol fundamental en las economías en vía de desarrollo como la chilena. El autor manifiesta que la compañía se mide por medio ratios el ROE, trata de medir la capacidad que tiene la empresa y por lo consiguiente el nivel de ROE aumenta debido al nivel de apalancamiento. el tamaño de las compañías si influye en su ROE, pero de manera negativa que se puede deber a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes. Así mismo debido a que el acceso al financiamiento es menos en estas compañías, poseen un costo de financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda.

En el modelo de Heckman tenemos que un mayor porcentaje de activos fijos sobre activos totales de la compañía ayuda a que la empresa tome un mayor nivel de deuda, debido a que los activos fijos pueden servir de garantías para tener mayor acceso al mercado de créditos. A mayor razón circulante es menor la probabilidad de que la empresa tome, debido que son empresas que tienen menor necesidad de endeudarse en el corto plazo para poder operar y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo (capital de trabajo principalmente).

Para (Monge; 2015) Tesis titulada “*Alternativas del Financiamiento para las pymes del sector de cuero y calzado en la Región; Tungurahua bajo el marco de la transformación de la matriz productiva en el Ecuador*”. El autor utilizó la metodología descriptiva y se fundamenta en datos obtenidos por la superintendencia de bancos, compañías y valores, entrevistas realizadas a oficiales de crédito de instituciones financieras y a las autoridades de la cámara de calzado de Tungurahua. Así mismo concluye que el segmento PYME de cuero y calzado, concentra el 75% del total de empresas de dicho sector en la Región Tungurahua, No obstante, las ventas representan el 38,42% y el empleo apenas el 26,76% del total del sector en dicha provincia. El 30,6% de la población económicamente activa (PEA) de la Región; Tungurahua son oficiales, operarios y artesanos, muchos de ellos dedicados a la actividad de manufactura de cuero y calzado. El principal destino de las exportaciones de cuero y calzado es al mercado

colombiano (53%), seguido de Venezuela (11%), Perú (8%) y Estados Unidos (4%). La Región Tungurahua dispone de una gama de bancos y principalmente cooperativas de ahorro y crédito que ofrecen financiamiento al sector productivo, sin embargo, los excesivos trámites burocráticos y los altos mandos costos o tasas de interés son factores que limitan el acceso al crédito. En las fuentes de financiamiento del sector de cuero y calzado en la Región Tungurahua según información de la superintendencia de bancos, Los créditos de instituciones del sistema financiero respecto a los volúmenes crediticias comerciales Pequeñas y medianas empresas - PYMES en cuanto a sector manufacturan cuyo subsector fuera la fabricación de productos textiles, prendas de vestir de cuero o artículos de cuero, y su actividad económica sea la fabricación de calzado de cualquier material y el curtido o adobo de cueros; Se muestra que el crédito otorgado en la Región Tungurahua es donde se ha otorgado un mayor monto de operaciones crediticias destinadas a la actividad relacionada a la fabricación de calzado y al curtido o adobo de cueros. En el 2013 se han dado USD 23.9318.87, siendo esto el 60% del total de operaciones crediticias destinadas a la actividad económica mencionada. Según la Superintendencia de bancos han sido otorgados 57 créditos comerciales PYMES en el 2012 y 276 en el 2013, dando un total de 135 créditos otorgados por instituciones financieras destinadas para el sector de cuero y calzado en los últimos dos años, En una empresa productiva el acceso al financiamiento es un recurso fundamental para lograr competitividad por lo

que es importante contar con alternativas que aseguren el acceso a recursos monetarios, con plazos, tasas de interés y condiciones adecuadas. Las alternativas de financiamiento propuestas provienen de diferentes instituciones financieras, las cuales establecen diferentes políticas internas tales como requisitos, condiciones, plazos, montos y garantías para el otorgamiento del financiamiento. El producto financiero como alternativa es el crédito comercial productivo PYME, según el Banco Central del Ecuador, la tasa activa efectiva máxima para el segmento es de 11,83% a setiembre de 2014.

El presente estudio presenta un análisis de las alternativas de financiamiento, que las instituciones del sector financiero brindan, ya sean públicas o privadas, al igual que cooperativa y la bolsa de valores Quito, tomando en cuenta, tasa de interés, plazo, monto, periodo de gracia, garantías, entre otros, con el fin de que los usuarios del sector tengan una variedad de opciones al momento de elegir la fuente de financiamiento, y que alternativa es la más adecuada según la necesidad. El objeto del financiamiento es fortaleciendo la cadena productiva, para el corto, mediano y largo plazo, mediante la capacitación de mano de obra, innovar y tecnificar su maquinaria y equipo, reducir el desempleo y evitar la salida de divisas, permitiéndoles ser más competitivos, y orientados a atender mercados internacionales, por lo que contribuye al cambio de matriz productiva.

A Nivel Nacional

Según (Ramírez; 2017) Tesis titulada “*Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de calzado para damas Chimbote, 2015*”. El autor utilizo la metodología no experimental, nivel descriptivo de tipo cuantitativa. Así mismo sostiene que la mayoría de las micro, pequeñas empresas nacionales, se encuentra formalmente constituidas y tienen una antigüedad mayor de 3 años. Las mismas que han sido financiadas por terceros al inicio de sus actividades productivas con créditos no mayores a S/. 5 000,00; pagando una tasa de Interés al 5% mensual a un corto plazo; indicando que estas estas entidades no bancarias les ofrecen mayores facilidades de obtención del crédito. Cuyo financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo. Por lo que recomienda en sus conclusiones al microempresario buscar información sobre el sector y rubro al que se dedica, no solo basta estar inscrito en la SUNAT, sino se sugiere indagar sobre los beneficios que otorga la ley en cuanto lo tributario y laboral a cerca de las micro, pequeñas empresas nacionales para obtener mayores beneficios que le permitan continuar en el mercado se recomienda elaborar un plan de negocios donde indique como funcionara su empresa para atender mejor al mercado de esta manera supervisando y asegurándose de que los planes se cumplan. Otro punto sumamente importante es invertir en capacitación tanto para el como para sus trabajadores en cuanto a manejo

empresarial y gestión financiera que permita a los microempresarios tomar decisiones sobre las necesidades financieras de su negocio y así dar un buen uso a los recursos financieros que les permita continuar en el mercado además de crear programas adecuados a las necesidades de las empresas como programas que cofinancien un porcentaje de proyectos y acceso al financiamiento en sus distintas etapas.

Así mismo (Cabezas; 2018) En su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra /venta de calzado en el mercado modelo de Iquitos ,2016*”. Para esta investigación de utilizó la metodología no experimental, descriptivo. El Autor Concluye que las pequeñas y microempresas en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional pese a eso uno de los principales problemas del país es que no existe una estrategia nacional sostenida que permita promover y desarrollar las micro, pequeñas empresas nacionales en el Perú, es decir a diferencia de otros países en el Perú no existen programas que faciliten al microempresario poder subsistir siendo muy difícil el acceso a Mercados internacionales y teniendo un problema crediticio con tasas muy elevadas, estos repercuten negativamente en las pequeñas y microempresas ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para su desarrollo. Hay que decir que el estado tiene políticas a favor de las micro y pequeñas empresas nacionales pero lamentablemente esta política que imparten son políticas traídas de otros

países desarrollados las cuales no se ajustan a la realidad de nuestro país, así mismo cabe recomendar que el sistema legal se revise ya que es un poco confuso y engorroso lo cual genera la informalidad, además de capacitaciones a microempresarios para que estas sean más competitivas y productivas y por ende más rentables. Según los autores indican que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio compra y venta de calzado de Iquitos, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas debido a que se brinda a las empresas la posibilidad que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad y así otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones. Finalmente el autor concluyo que las micro y pequeñas empresas nacionales en estudio tienen una antigüedad de 3 años, formalizadas desde el inicio de sus operaciones, la mayoría cuentan con 4 trabajadores permanentes, obteniendo créditos financieros de entidades no bancarias en su mayoría por EDIFICAR; pero que son las entidades bancarias las más demandadas al momento de solicitar un préstamo debido a las bajas tasas de interés y a las facilidades de otorgamiento de créditos; así mismo en la investigación realizada por el autor indica que el 90% de los encuestados ha destinado el financiamiento en gran porcentaje a capital de trabajo; mejorando notablemente la

rentabilidad de la empresa. Los créditos fluctúan entre S/ 1 000,00 a 10 000,00 siendo estos mismos a largo plazo con interés del 4%.

Por otra parte (Taricuarima; 2017) Tesis titulada “*caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas en el distrito de Calleria, 2017*” para este tipo de investigación el autor manifiesta fue cuantitativa diseño no experimental de nivel descriptivo así mismo manifiesta respecto al financiamiento, las entidades no bancarias son las que más facilidades te dan al momento de solicitar un crédito, son las que más intereses te cobran , ya que al no pedirte mucha documentación asumen un riesgo, pero para asumir ese riesgo se aseguran cobrando una tasa de interés elevada, pidiendo títulos valores o hasta una casa como garantía. Es por ello que se recomienda a los microempresarios que primero realicen una comparación de tasas de intereses para poder saber cuál de las entidades le ofrece una tasa menor y de esa forma poder generar mayor rentabilidad a la empresa. Finalmente concluye que las micro y pequeñas empresas nacionales, en estudio han realizado financiamientos para destinarlos a capital de trabajo y así poder solventarse; en su mayoría obtuvieron créditos de CrediScotia por montos de S/ 50 000,00; mientras que el 40% fueron de S/ 60 000,00 a S/ 85 000,00 por lo mismo que otorgan mejores facilidades de crédito; sin embargo con elevadas tasas de Interés, por lo que el 50% de las micro y

pequeñas empresas nacionales tuvieron que hacer prepagos a su crédito para poder disminuir los intereses generados de los préstamos, así mismo los representantes consideran la capacitación como una inversión, por lo mismo que la mayoría han tenido algún tipo de capacitación a su personal, ya que les permite ser más competitivos en el mercado. La cual estas MIPES dedicadas a la compra/venta de calzado son formales y cuentan con 3 a 5 trabajadores eventuales, los financiamientos de estas Mypes fueron a largo Plazo. Estas Mypes señalaron que su rentabilidad a mejorado los últimos años y que el financiamiento adquirido a contribuido al crecimiento y rendimiento de la empresa.

Por otro lado (*Domínguez, 2017*); Tesis titulada “*Caracterización del financiamiento y competitividad de las Mype robro compra y venta de calzado del mercado central de Tambogrande Piura año 2017*”, la metodología usada en esta investigación es tipo descriptivo de nivel cuantitativa y diseño no experimental – transversal. Se realizó a través de un cuestionario con la finalidad de recoger los datos de las Mypes. El autor manifestó que las fuentes de financiamiento que emplean las Mype son bancarias la cual fueron destinadas al inicio de sus actividades comerciales ya que las instituciones bancarias hoy en día están más dedicadas al financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales con un futuro de crecimiento. Los montos y tiempo de atención del crédito de las Mype, fueron otorgados en su totalidad y por los montos solicitados en un plazo

menor de una semana. Esto se debe a que los propietarios de las Mype al tener un historial crediticio, es más fácil que le otorguen los créditos que estos soliciten el tipo de financiamiento externo de las Mype es por medio de prestamistas. Esto se debe a que las Mype al contar con financiamiento bancarios a largo plazo necesitan capital adicional para surtir en mercadería las ventajas de la competitividad de las Mype es innovar el porcentaje bajo estudio es que más de la mitad de las Mype innova constantemente en los productos que ofrece trayendo modelos acordes a la temporada con la finalidad de captar más clientes y así posicionarme en el mercado de estudio.

Para los autores (Aguilar K. y Cano N. 2017); Tesis Titulada “*Fuentes de financiamiento para el incremento de la Rentabilidad de las micro, pequeñas empresas nacionales de la Región; Huancayo*” la metodología utilizada por estos autores es de tipo aplicada parte del supuesto del empleo del método científico y métodos específicos aplicados a la investigación de nivel descriptivo, deductivo y estadístico, así mismo para conocer las fuentes de financiamiento que utilizan las micro, pequeñas empresas nacionales se realizó un estudio de campo respecto a las experiencias con fuentes de financiamiento a las que recurren estas Mypes para obtener recursos monetarios y así cubrir sus necesidades; no trabajan con el sistema bancario, pero si tienen financiamiento de terceros. Provenientes de las micro financieras cajas municipales de ahorro y crédito – CMAC; el mismo que le permite a la empresa tener una mayor capacidad de desarrollo,

ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones de tasas de interés, plazos, entre otras; sin embargo estas empresas recurren al financiamiento informal la cual el 84% de las micro, pequeñas empresas nacionales, solicitan dinero a Prestamistas, Familiares, amigos, panderos u otros, por lo que los costos de esta financiación son mucho mayores que el sistema bancario. Otra opción de financiamiento son los obtenidos por los proveedores ya que el 42% de las micro, pequeñas empresas nacionales en estudio afirmaron tener facilidades de créditos de proveedores y que estas no les cobran ningún interés por el financiamiento obtenido.

A Nivel Regional /Local

Así mismo (Asencio; 2018) En su tesis Titulada “*Caracterización de la competitividad y rentabilidad de las micro, pequeñas empresas nacionales, sector comercio, rubro calzado para damas y niñas, en el distrito de Aguas Verdes – Zarumilla, 2018*”, en esta investigación se utilizó la metodología cuantitativa de nivel descriptiva y un diseño no experimental así mismo el autor concluye que el 90% de las micro, pequeñas empresas nacionales en estudio Utilizan frecuentemente los créditos para sus actividades comerciales, así mismo indico que 90% de los propietarios consideran que tienen los mejores proveedores del mercado, y que su productividad se ha incrementado en el último año, pero también piensan que tomar una mala decisión puede traer consecuencias en su negocio, es por ello que también

se preocupan por formular con antelación su presupuesto, para seguir haciendo frecuentemente sus pedidos de mercadería, aprovechando siempre el tipo de cambio que también es importante para ellos y a su vez dejar de disponer poco a poco de los préstamos bancarios.

Por otra parte (García; 2018) Tesis titulada “*Caracterización de la rentabilidad de financiamiento micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de telas en el mercado modelo del distrito de Tumbes periodo 2018*”, se utilizó la metodología tipo cuantitativa con un nivel descriptivo y un diseño no experimental – descriptivo. El autor manifiesta que en Tumbes desde el inicio del emprendimiento uno de los principales problemas de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del sector comercio rubro venta de Telas en el Mercado Modelo es el financiamiento, así como por la falta de liquidez, necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el microempresario tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos. Finalmente concluye que estas Mypes en estudio por lo general se financian con cajas municipales tales como: Caja Huancayo, Caja Piura, Caja Sullana y Caja Confianza. Las mismas que pagaron una tasa de 35% anual. En su mayoría señalaron que los montos fluctúan entre S/. 10 000,00 – S/. 15 000,00, pagaderos entre un año a dos años. La cual

fueron destinados a capital de trabajo invertido en la compra de mercadería. El autor manifiesta que, con respecto a la rentabilidad de estas Mypes en el año 2017, obtuvieron una utilidad anual de 30%. Además, el control de inventario no se realiza adecuadamente y no permite un control exacto de la mercadería, por lo que el autor propone el diseño de una alternativa de solución para reducir los problemas que desarrollan estas Mypes, para que tengan un aumento de rentabilidad.

Por otro lado (Dioses; 2019) En su tesis titulada “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro, pequeñas empresas nacionales del sector comercio prendas de vestir de dama en Aguas Verdes-Tumbes 2019*”. Se aplicó una metodología de investigación básica con un nivel cuantitativo y un diseño descriptivo. El autor sostiene que, como resultado de la investigación realizada, según los encuestados manifiestan que la principal fuente de este sector son los créditos solicitados del sistema bancario provenientes de Cajas y Bancos, en un monto entre S/ 1 000,00 a 10 000,00 en mayor porcentaje, en un plazo no mayor a 12 meses con una tasa de interés entre 12% a 16%, consideran que el financiamiento ha permitido el desarrollo de sus empresas las mismas que fueron destinadas a capital de trabajo, al iniciar su negocio mientras que el 40% se financió a través del otorgamiento de un crédito por parte de los proveedores, usureros y en lo último de los casos utilizando sus propios recursos, estos créditos provenientes de proveedores en su mayoría son a corto plazo entre

1 a 2 meses con lo que se demuestra que la rotación de su mercadería se genera de manera más rápida y la cancelación de sus deudas se realizan en el menor plazo. También manifiestan que por el financiamiento adquirido a mejorado su rentabilidad.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

Existen diversas explicaciones e incluso a veces un poco contradictorias desde el punto de vista teórico el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento, durante largo tiempo la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de los autores (*Modigliani y Miller; 1958*). Afirman el impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra. En estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios

específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber, el directivo, el accionario y el acreedor.

Así mismo (*Jensen y Meckling; 1976*) identifican dos tipos de conflictos: el primero por naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas. El segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores.

Estas divergencias de interés son la base de ciertas ineficiencias en la materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las cuatro firmas o el consumo excesivo de los directivos “la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de la caja libre o excedentes de tesorería” paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la simetría de información.

Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento son jerárquicos dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento.

La teoría sobre la estructura de capital ha sido ampliamente estudiada por académicos y profesionales. La forma como las empresas configuran su estructura financiera y de capital determina ciertas

posiciones en los que respecta a los niveles de riesgo que se asumen y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. La teoría jerárquica financiera de pecking order theory (POT) desarrollada por (Myers y Majluf; 1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero en si la POT es la teoría más simple o la más acertada con la realidad. La teoría del pecking order, que tiene sus orígenes en los trabajos de (Myers; 1977) y (Myers y Majluf; 1984) sostiene que las empresas tienen un orden de prioridad al momento de decidir financiar una inversión. han recurrido a la información asimétrica para dar una explicación teoría al fenómeno del pecking order. La teoría de la información asimétrica es otro enfoque que se interrelaciona en la fundamentación de la teoría del pecking order. Se dice que existen asimetrías informativas cuando en una transacción financiera las dos partes no manejan la misma información, es decir, que uno de los agentes maneja un tipo de información que la otra parte desconoce. En efecto, los directivos de una empresa son quienes mejor conocen los verdaderos rendimientos esperados de los proyectos de inversión, existiendo una clara tendencia por parte de los inversionistas a estimar un rendimiento inferior *pecking order* permite que los rendimientos no puedan ser los más altos posibles, los directivos puedan tener un mejor control por parte de los acreedores y nuevos socios; por otra parte, el financiar proyectos

con beneficios genera un menor costo de capital en comparación con la emisión de deuda o capital. (*Myers y Majluf; 1984*) describen la preferencia por el financiamiento de la siguiente manera: En primer lugar, las empresas prefieren el financiamiento interno. Los beneficios retenidos son la primera de las fuentes de financiamiento preferido por los directivos, puesto que no están influidas por las asimetrías de la información, carecen de costo explícito y permiten un mayor margen de discrecionalidad en cuanto a su utilización. En segundo orden prefieren la emisión de deuda (deuda de bajo riesgo como la bancaria) y finalmente prefieren el aumento de capital con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones. Respecto al financiamiento exterior es la emisión de acciones la que está sometida a un mayor grado de selección adversa respecto a la deuda, siendo habitual que los inversionistas externos consideren las acciones como los títulos con mayor riesgo y, por lo tanto, con una tasa de rentabilidad exigida. El orden de preferencia del financiamiento tradicionalmente fue explicado desde la perspectiva de los costos de transacción y emisión. Los beneficios retenidos generan bajos costos de transacción y emitiendo deuda se incurre en menores costos de transacción que si emite capital. El financiamiento con deuda también genera reducción de impuestos si la empresa tiene beneficios tributarios.

Por otra parte (*Morgenstern; 1944*), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes (*Nash. J; 1950*) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los agentes.

Por su parte Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

2.2.1.1. La teoría tradicional de la estructura financiera

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

2.2.1.2. Teoría de Modigliani y Miller M y M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa; por lo tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: (*Brealey y Myers; 1993*) afirman al respecto: “el valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proposiciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: (*Brealey y Myers; 1993*) plantea sobre ella “la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda, los propietarios de esta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo

anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: (*Fernández; 2003*) plantea “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

2.2.2. El financiamiento de la Mype

Para (*Tello; 2014*) a mi manera de interpretar nos dice que el principal objetivo de las MYPES. Es acceder a un crédito Financiero ya que es uno de los grandes problemas que padecen; ya que necesitan liquidez para poder desarrollar sus actividades en crecimiento de la microempresa. Otro de los problemas es que no cuentan con las suficientes garantías que respalden su crédito.

Es por ello, Que (*Tamayo; 2007*) hace mención a través de una entrevista por Pro Inversión, que no es indispensable tener todo el

dinero para poder iniciar un negocio, existen diferentes tipos de financiamiento a los que se pueden acceder, hay muchas instituciones financieras y no financieras como las cajas municipales, rurales, EDPYME, etc. orientadas hacia el crédito de la microempresa, obteniendo así muy buenos resultados en este sector. Ocasionalmente que la banca tradicional se descentralice e incluso, llegue a sectores o negocios a los que anteriormente no llegaba, gracias a ello las microempresas hoy en día tienen más oportunidades de financiamiento, esto no solo es de entidades privadas, sino también de entidades estatales e internacionales. Así mismo existen diferentes propuestas en el mercado, tales como se detalla a continuación. Pág. 130.

2.2.3.El Crédito:

De cierta manera en términos generales para los Autores (*Tamayo; 2007*) (*Estela; 2019*) nos dicen que el crédito es un préstamo de dinero que genera un compromiso de devolución futura. Ósea que el que recibe deberá devolverlo todo, pagando un interés por el uso de esa cantidad de acuerdo al compromiso pactado por ambas partes (cronograma de pagos y fechas indicadas en el contrato).

No cualquier persona y/o empresa puede acceder a un crédito, (*Tamayo; 2007*) nos dice que el “crédito proviene de la palabra latina *creditum* (confianza) ya que se basa fundamentalmente en la

confianza” que se deposita en esté; por lo que las instituciones financieras antes de otorgar un crédito solicitan ciertos requisitos de los que debe cumplir la persona y/o empresa deudora. Así mismo existen diversas entidades privadas y públicas que otorgan créditos, tales como: créditos gubernamentales, internacionales, bancarios y de otras instituciones.

A continuación, detallo los Créditos:

a) Créditos Gubernamentales: Son específicamente los que otorga el Gobierno Central de manera directa e indirecta.

Directa: son los que se otorgan a un fin específico los mismos que son otorgados por Foncodes, Banco de Materiales y Agrobanco.

Indirectos: son otorgados por Cofide a través de otras instituciones financieras.

b) Créditos Internacionales: La CAF (Corporación Andina de Fomento) otorga créditos a la pequeñas y medianas empresas para su fortalecimiento y Desarrollo a través de: “Líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo, concedidas principalmente a través de instituciones financieras (Bancos Comerciales, Bancos de Desarrollo, entre otros) y en algunos casos de manera directa”. “Administrando el Fondo de Capital de Riesgo FIDE, el cual es un fondo especial constituido con el propósito de apoyar el financiamiento de la PYME mediante facilidades de capital y cuasi-capital”.

c) Créditos de Instituciones Financieras Privadas Locales / créditos Bancarios: los bancos son las más frecuentes fuentes de financiamiento que prestan a personas naturales o empresas dirigidos especialmente a las PYMES para actividades comerciales y empresariales cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos: Banco de Crédito del Perú; Banco de Trabajo; Banco Financiero del Perú, Mibanco – Banco de la Microempresa; Banco Wiese Sudameris; Banco Sudamericano; Banco de Comercio.

d) Créditos de otras Instituciones: existen diferentes instituciones financieras y no financieras las que otorgan créditos directos. En su mayoría se encuentran ubicadas en provincias. Entre estas tenemos: Empresas afianzadoras de Crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria – Fogapi); Cajas Municipales; Cajas rurales; ONG.

Actualmente conseguir financiamiento accesible es posible desde cualquier punto del país, gracias a la variedad de ofertas de diferentes entidades financieras. Para las pequeñas empresas pueden acceder al financiamiento a través de bancos, cajas municipales, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, empresas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa (EDPYME), y hasta en ONGs.

Según fuentes de (*Pro Inversión; 2007*) define algunas entidades del sistema financiero, que a continuación se detalla:

2.2.3.1. Empresa bancaria

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en diversas modalidades. O aplicarlos a operaciones sujetas a riesgo de mercado. (*Pro Inversión; 2007*).

2.2.3.2. Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por dicha institución, recibe depósitos y se especializa en los préstamos para la pequeña y microempresa. En el año 1982 empezaron como casas de empeño y a partir del año 2002 fueron autorizadas a operar en cualquier lugar del país ofrecido muchos de los servicios bancarios (*Conger, Inga y Webb, 2009*). De acuerdo a la investigación realizada por (*ProInversión;2007*) indica que las cajas municipales captan recursos del público y su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento. De preferencia a las pequeñas y microempresas. Usualmente solicitan garantías prendarias que debe representar lo menos tres veces el importe del préstamo.

2.2.3.3. La caja rural de ahorro y crédito

Así mismo, Las CMAC fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. Desde sus inicios, ya en la práctica han ofrecido servicios financieros al sector agrícola, al sector comercio, y los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas. Cabe indicar que son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizados para manejar cuentas corrientes (*Conger, Inga y Webb, 2009*).

Así mismo (*Pro Inversión; 2007*) menciona que estas instituciones captan recursos del público, su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferente a la pequeña, mediana, y a la micro empresa del ámbito rural. Para el trámite de financiamiento, solicitan licencia municipal, título de propiedad estados financieros, entre otros documentos.

2.2.3.4. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME).

Son entidades o empresas orientadas a satisfacer la demanda de servicios crediticios. La superintendencia de banca y seguros del Perú (SBS) expresa en la Resolución N°847-94

que las EDPYME's tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Las Edpymes surgieron para promover la conversión de organizaciones no gubernamentales (ONG) en entidades reguladas. (*Wikipedia; 2019*).

Esta institución usualmente solicita autovaluó de propiedades para otorgar financiamiento y de preferencia les dan a los propietarios o empresarios de la pequeña micro empresa. (*Pro Inversión; 2007*).

2.2.3.5. Caja municipal de crédito popular

Tiene por finalidad fomentar el ahorro, desarrollar en crédito de consumo en modalidades de préstamo pignoratícios y personales, concediendo adicionalmente créditos a la micro y pequeña empresa e hipotecarios para financiación de vivienda.

Esta institución financiera otorga créditos prendarios al público en general, pero también brinda servicios bancarios a consejos provinciales distritales y a las empresas municipales dependientes (*Pro Inversión; 2007*).

2.2.4. Otras fuentes de obtención de financiamiento.

A través de la página web (*Crece negocios; 2013*); hace mención que una de las funciones de las finanzas en una empresa es la de buscar financiamiento a continuación se mencionan las principales fuentes de financiamiento a las que se puede recurrir para invertir y hacer crecer como empresa.

2.2.4.1. Los ahorros personales

Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

2.2.4.2. Familiares o amigos:

Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitada a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

2.2.4.3. Bancos:

Una forma común de obtener financiamiento, aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada

experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personal.

2.2.4.4. Entidades financieras no bancarias:

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresas, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele tener un menor plazo y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

2.2.4.5. Empresas de leasing:

Los bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo.

2.2.4.6. Empresas de factoring:

Bancos/entidades que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas

por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado (deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar).

2.2.4.7. Proveedores:

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

2.2.5. Tipos de financiamiento

2.2.5.1. Financiamiento a corto plazo

El financiamiento (2019) Es un préstamo de recursos de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, este puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero.

2.2.5.1.1. Crédito comercial y/o proveedores:

Es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses. En otras palabras, la compañía negocia con

sus proveedores para abastecerse de insumos sin tener que cancelarlos al contado. Así, queda una deuda pendiente que deberá saldarse habitualmente en 30, 60 o 90 días y donde no se generan gastos financieros. (Westreicher, G. ;2019) “Economipedia”.

Según (Sánchez; 2014) define el crédito de los proveedores que viene determinado por los plazos concedidos para realizar los pagos por parte de los proveedores, permitiendo a la empresa deudora disponer del importe de la venta durante un periodo de tiempo adicional.

Ventajas y desventajas del crédito de proveedores

Ventajas:

- ✓ Permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo y sus equivalentes.
- ✓ Se libera de capital que puede destinarse a otros gastos o emergencias en el corto plazo.
- ✓ Se solicita en función a las necesidades de la compañía.
- ✓ Usualmente no requiere garantías.
- ✓ No hay pago de Intereses.
- ✓ Aumenta el volumen de ventas, tanto del proveedor como la organización financiada.

(Westreicher, G. ;2019) “Economipedia”

Desventajas:

- ✓ Si la empresa hace uso del crédito pierde la oportunidad de obtener un descuento por pronto pago. En ocasiones el prestatario puede acceder a una reducción de su deuda si la cancela en un corto plazo.
- ✓ Como en cualquier modalidad de financiamiento, existe un riesgo de crédito, que en ese caso es asumido por el proveedor.
- ✓ El abastecedor puede inflar el precio de su producto para recuperar el costo del préstamo, por lo que el financiamiento podría resultar caro, aunque no haya intereses.
- ✓ Se limita el destino del crédito a la adquisición de insumos con un determinado proveedor.

(Westreicher, G. ;2019) “Economipedia”

Etapas del crédito de proveedores

Para *(Wolters; 2006)* la gestión del crédito de proveedores incluye cuatro etapas que finalizan con la concesión o no del crédito y, en caso de concesión, con la determinación de las condiciones e instrumentos utilizados en su formalización. Las etapas del crédito de proveedores son las siguientes:

- ✓ **Análisis de los potenciales deudores**, es el proceso para determinar la solvencia del cliente. Se

toman en cuenta variables como el patrimonio de la empresa, sus ratios financieros y el historial crediticio. Para el último, se consultan las centrales de riesgo. (Westreicher, G. ;2019) “Economipedia”

Según (David; 2003) menciona que para determinar la fiabilidad del cliente el proveedor investiga si la persona o empresa que va a ser beneficiada con un crédito está o no acta para recibir el crédito y si no tiene riesgo crediticio. Citado por la revista de negocios los autores (Castillo, Suarez y otros; 2017)

✓ **Establecimiento de las condiciones de crédito**, si la operación es aprobada, se fijan las principales características del financiamiento como el plazo para el pago y los recargos por morosidad. El proveedor suele ofrecer además un descuento por pronto pago. Así, el prestatario tiene la opción de cancelar su obligación antes del periodo pactado, accediendo a una reducción de su deuda. (Westreicher, G. ;2019) “Economipedia”

Otros autores (Wisbert y Rojas; 1969 -2010) son las condiciones de venta que van a aplicarse a cada uno de los clientes... “aquí prevalece la decisión del plazo de pago en que se va a realizar el crédito, determinar el tiempo es más conveniente para la cancelación oportuna del crédito para no atrasarse en sus cuotas” Citado por la revista de negocios (Castillo, Suarez y otros; 2017).

✓ **Instrumentación del crédito**, se materializa el financiamiento con algún tipo de contrato, como un pagaré, letra de cambio o crédito documentario.

Pagaré, para (Zúñiga, Gonzales, y Gutiérrez; 2013) es un título valor en el que el comprador reconoce un compromiso de pago con el vendedor. Tiene dos ventajas sobre la cuenta comercial para el vendedor; la primera es que, si se realiza al portador, puede venderse, y segunda es su mayor peso para procesos judiciales, en caso de impago.

Letra de cambio, según (Fernández; 2012) es un título valor en el que se incorpora una orden de pago del vendedor (librador) para que el comprador (liberado), después de su aceptación, pague una suma de dinero a un tercero. En este documento comercial intervienen tres personas denominadas comprador, vendedor, tenedor; al momento que se pacte y firme esta letra de cambio el comprador está dando por hecho que cancelara el valor escrito en este documento a nombre del tenedor o tercera persona más no al vendedor.

Cuenta comercial, se utiliza para clientes a los que se hacen varias ventas. Lleva implícito un único contrato, limitándose a realizar una anotación contable tras la firma del recibo por el comprador. (Castillo, Suarez y otros; 2017)

✓ **Entrega de la mercadería**, “una vez calculada la probabilidad de insolvencia del cliente, las condiciones de pago y su instrumentación, hay que

tomar la decisión definitiva sobre la concesión o no del crédito”. (Fernández, 2012) Y finalmente la empresa obtiene los insumos para el proceso productivo.

✓ **Pago del crédito**, luego del tiempo acordado, el proveedor debería recibir la retribución respectiva, aunque siempre existe la probabilidad de impago.

2.2.5.1.2. Crédito bancario:

Un crédito bancario es cuando una persona o empresa recibe dinero de una entidad financiera, tanto pública como privada, este crédito se suele otorgar por bancos o entidades similares. (Google.com, 2018)

Es un tipo de Financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales puede establecer razones funcionales. *El Financiamiento (2019)*

2.2.5.1.3. Líneas de crédito:

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano. *El financiamiento (2019)*. Así mismo una línea de crédito es un contrato por el cual la entidad financiera pone disposición del usuario una cierta cantidad de dinero por un período determinado. (Economipedia, 2019)

2.2.5.1.4. Papeles comerciales:

Es un instrumento de financiación usado y emitido por las empresas que se basa en el reconocimiento de un crédito comercial por parte del deudor. Su motivo es conceder al deudor un mayor plazo para el pago de la deuda comercial. Por tanto, el papel comercial es un instrumento que nace de la actividad comercial y supone un derecho de cobro frente al cliente. *(Economipedia; 2019)*

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguro, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. *El financiamiento (2019)*

2.2.5.1.5. Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar:

También se conoce por el nombre de factoraje o financiamiento de cuentas por cobrar. Este proceso ocurre cuando una empresa vende sus facturas pendientes de pago a un tercero como nosotros. A cambio, el tercero ofrece a la empresa efectivo inmediato, que suele representar un porcentaje de común acuerdo sobre el monto de la factura. Una vez pagada la factura, se regresa a la empresa el saldo pendiente menos una comisión *(Comercial Finding, 2019)* de cierta manera Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas

o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. *El financiamiento (2019)*.

2.2.5.1.6. Financiamiento por medio de los inventarios:

Este método resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Sobre los objetivos estratégicos. Esto permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos. para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene derecho de tomar posición de esta garantía, e caso de que la empresa deje de cumplir. *El financiamiento (2019)*.

2.2.5.2. Financiamiento a largo plazo

Es un tipo de financiamiento que se encuentra por encima de los cinco años y culmina de acuerdo al contrato o convenio que se realice. En este punto es muy importante recalcar que debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo (una propiedad, un aval, joyas, pagarés, etc.) *El financiamiento (2019)*.

2.2.5.2.1. Préstamo Hipotecario:

Según Finanzas para todos, “El préstamo hipotecario es el producto que le permite disponer de la cantidad necesaria para comprar o rehabilitar una vivienda u otro inmueble. Las entidades de crédito exigen una garantía antes de conceder un préstamo” Cuando la

Garantía la constituye una propiedad de la empresa, la cual cambiaría de dueño si la deuda no se pagara según lo convenido. (*Banco Base;2018*).

2.2.5.2.2. Emisión de acciones:

Emisión de acciones es la creación por una sociedad anónima o comanditaria por acciones, bien sean acciones que integran el capital social fundacional o que resultan de un aumento de capital. Con la emisión, las acciones se ponen en circulación y tiene carácter de título valor. De cierta manera son una forma en la que las empresas se consiguen capital de trabajo o para sus planes de crecimiento en los mercados, a cambio de otorgar a los inversionistas una parte de la propiedad de sus activos. *Banco Base (2018)*.

2.2.5.2.3. Bonos:

También se maneja a través de los mercados de dinero, pero a diferencia de las acciones, no otorgan al tenedor ninguna propiedad sobre la empresa. Es una especie de préstamo que hacen los inversionistas a cambio de la tasa de interés acordada en un plazo definido. *Banco Base (2018)*.

2.2.5.2.4. Arrendamiento financiero:

Es un contrato que hace el arrendador en otorgarle un bien mueble o inmueble a su cliente para que sea usado por este. Estos bienes pueden ser (maquinarias,

autos, equipos de cómputo, etc). El cliente se somete al contrato del arrendador en pagar cuotas periódicas por el uso del bien, su duración mínima es de dos años en bienes muebles y 10 para inmuebles. *Banco Base (2018)*.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definiciones del financiamiento

Según Economía y Finanzas (2011), el termino financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acortar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Según (*significados.com; 2019*) El financiamiento es una forma de cancelación de una deuda contraída como contraprestación de un monto de dinero recibido por adelantado. De otra manera podemos definir al financiamiento como una forma de pago diferida en el tiempo como resultado de un adelanto en el dinero, siendo el costo de ambas formas el interés. Si bien el financiamiento está relacionado siempre a un monto de dinero en ocasiones el mismo se puede hacer efectivo mediante un producto que se recibe en un momento dado y se

paga de forma diferida. Como por ejemplo en el caso de que realicemos una compra con tarjeta de crédito de un artículo para el hogar.

Otros autores tales como, (*Lema; Martín; Casto entre otros; 2007*) Definen al financiamiento, como la adquisición de recursos necesarios que necesita una empresa/organización para el funcionamiento en marcha, desarrollo y gestión de toda su actividad económica. Así mismo estos recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

De acuerdo con los autores a manera de interpretar se puede decir que un financiamiento es la adquisición de dinero adquirido por anticipado que necesita una empresa u organización siendo fundamental para emprender un negocio, pero no necesariamente debe ser dinero si no también pueden ser bienes o servicios ya que existes muchas formas alternativas de financiamiento de las cuales pueden acogerse generando una deuda con un pago a futuro contraída con algún tipo de interés previamente establecido.

2.3.2. Definición de micro, pequeña empresa - MYPE.

Así mismo (*Huamán; 2014*) Hace mención que según la legislación peruana define a las micro, pequeñas empresas nacionales 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”.

Por su parte (*Marquez;2007*) manifiesta que la mediana empresa en si no está definida dentro de la gran clasificación de las empresas debido a que generalmente se habla de la micro y pequeña empresa por el número reducido de trabajadores con los que cuenta de tal manera que la mediana empresa la ubican en un punto medio entre las empresas grandes y las pequeñas empresas, debido a que generalmente la microempresa nace del entorno familiar que poco a poco va generando numerosos recursos.

Según, (*Cárdenas; 2012*) menciona que establecer un concepto universal de micro y pequeña empresa no es posible, pues no hay unidad de criterio con respecto a la definición de micro y pequeña empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque. Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico tecnológico (la pequeña unidad productiva con alta tecnología; pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal).

También existe el criterio de utilizar la cantidad de capital para definir los diferentes tamaños de la micro y pequeña empresa. Según la cantidad de capital relaciona el valor de los activos fijos, el número de trabajadores del establecimiento.

Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la pequeña empresa.

cabe indicar de acuerdo con los autores arriba mencionados existen muchas discrepancias al momento de definir a las micro y pequeñas empresas debido a que estas se clasifican de acuerdo al tamaño y que por lo general se caracterizan por ser familiares y poco a poco se van desarrollando. Pero sin embargo estas deberán estar normadas bajo las legislaciones vigentes que rijan en cada estado.

Al momento de investigar la economía de algún país surgen una serie o tipos de empresas de diversa envergadura. En el caso de Perú, hoy las PYPMES y MYPES destacan por ser uno de los mayores aportes para la nación, debido al gran número de empleos que generan.

En el portal de la SUNAT nos dice que el estado otorga varios beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dado políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones.

2.3.2.1. Características de las micro, pequeñas empresas nacionales:

Por otra parte (*Escalante; 2016*) hace mención en la página mi empresa propia, que el 02 de Julio de 2013, el congreso de la republica promulgó la ley N°30056 “ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”. Los beneficios del régimen que establece el Estado para la MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos. Las micro; pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

Por lo general la microempresa considera como pequeña empresa o mediana empresa se caracteriza por sus ventas anuales excedan hasta el monto máximo de 150 UIT's de ventas anuales superiores a 150 UIT's y hasta el monto máximo de 1700 UIT's de ventas anuales superiores a 1700 UIT's y hasta el monto

consignado como características aplicables a las Mypes constituidas desde el 03.07.2013, además ya no se exige un número máximo de trabajadores. Para que la empresa debe estar inscrita de manera formal en el registro nacional de micro y pequeña empresa (REMYPE) la inscripción se realiza a través de la página web el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo y únicamente se requiere el número de RUC del empleador y su clave SOL para tal efecto.

Según las características de las Mypes se clasifican en:

Clasificación de las Micro, pequeñas y medianas Empresas

<i>Características</i>	<i>El nivel de Ventas anuales</i>
<i>Micro Empresa</i>	El nivel de ventas es por el monto máximo de 150 UIT
<i>Pequeña Empresa</i>	Los montos son desde 150 UIT hasta un máximo de 1700 UIT
<i>Mediana Empresa</i>	Abarcan desde 1700 UIT hasta un monto máximo 2300 UIT.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

En el artículo 2° de la ley MYPE-SUNAT.- establece que las características de la MYPE, de la siguiente manera:

El incremento en el monto máximo de ventas anuales establecido para la pequeña empresa será determinado por el decreto supremo refrendado por el ministerio de economía y finanzas

cada dos años y será menor a la variación porcentual acumulada de producto bruto Interno – PBI nominal durante el referido periodo.

2.3.2.1.1. Micro Empresa:

Según (*Silva; 2013*) hace mención que son unidades productivas de menor escala en un sector industrial determinado, se caracterizan por tener tecnologías que van de convencionales o artesanales o más avanzadas o modernas. Su rentabilidad es el sector Industrial al que pertenecen y sus niveles de productividad en la mayoría de las veces son inferiores a los de su sector.

2.3.2.1.2. Pequeña Empresa:

Así mismo (*Thompson; 2007*) menciona que “la pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción,

transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad”.

2.3.2.1.3. Mediana Empresa:

Así mismo (*Sánchez; 2015*) la mediana empresa es aquella unidad económica con la oportunidad de desarrollar su competitividad en la base a la mejora de su organización y procesos, así como de mejorar sus habilidades empresariales.

Presenciadas las reformas, se considera en cuenta que:

- En el lapso de los tres años, de estar registrada en el REMYPE, las nuevas sociedades no serán sancionadas por infringir en un primer error o cometen la primera falta laboral o tributaria, por el contrario, obtendrán la posibilidad de corregirse sin realizar el pago de multas. Esta pauta normada no es de aplicación cuando en un espacio de 12 meses la sociedad repita en la misma transgresión en dos o más términos.
- Si una micro empresa destaca y sobrepasa el monto de ventas que manda la ley podrá beneficiarse del plazo de un año para pasar ya como pequeña

sociedad al sistema laboral especial que le pertenecería. De igual condición, si una pequeña sociedad traspasa más de lo establecido obtendrá hasta tres años para transitar al régimen general.

- Las pequeñas, medianas y microempresas que instruyan a su personal obtendrán deducir este pago del gasto del pago de tributación a la renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su plantilla anualizada.

- El REMYPE, que permanece hoy bajo la dirección del Ministerio de Trabajo, pasara a la SUNAT, para un mejor control tributario.

- Las sociedades individuales de responsabilidad limitada conseguirán estar en el nuevo régimen único simplificado o facilitado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto obtendrán algunos beneficios tributarios.

- En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días como plazo para pagarles a sus vendedores Mypes. El estado tiene el compromiso de comprarle a las Mypes al menos el 40% de lo que solicita.

2.3.3. Industria de calzado

Según (*Torres; 2015*) menciona que la industria de calzado tiene una gran importancia debido a su capacidad en la generación de empleo y por ser proveedora de un artículo de consumo popular que satisface las necesidades básicas de la población.

2.3.4. Comercio de calzado

Según (*El Comercio; 2014*) El desarrollo de este mercado se presenta como una excelente oportunidad de salir al mundo, entregando productos de alta calidad y lo positivo es que se abre un mercado donde muchos peruanos pueden encontrar un espacio de trabajo. Uno de los desafíos para las compañías del sector calzado es invertir un poco más en el área de diseño, para aumentar el desarrollo de modelos propios para exportar sin necesidad de andar imitando, sino que marcar con modelos exclusivos y originales.

Algunas definiciones sobre el sector comercio:

Para (*Gestor energético; 2013*) define al sector comercial como uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto a tamaño, niveles de producción, y niveles de ventas, entre otros indicadores.

Por último, el (*Banco de la Republica; 2015*) define al sector comercio, como parte del sector terciario de la economía e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámara de comercio, plazas de

mercado y en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.

De cierta manera en si el principal objetivo del comercio es la compra y venta de bienes o servicios ya sea al por mayor o menor realizándose por medio de una transacción comercial.

2.3.5. Datos de la MYPE

La Mype escogida para la presente investigación se encuentra debidamente constituida por persona Natural con negocio por el Sr. Quispe Cárdenas José Eduardo, con Ficha Ruc: 10104899248, es una Mype que responde a nombre comercial “IPANEMA”, dedicada a la Venta de productos textiles, Calzado. Ubicada en el Centro de Aguas Verdes Jr. Ica 209, inicio sus actividades en el año 2015.

III. HIPÓTESIS DE TESIS:

Por su parte (*Tamayo; 2007*) nos dice que no es necesario establecer una hipótesis ya que la investigación es de tipo cuantitativa y de nivel descriptiva trabaja sobre realidades de hechos.

IV. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

4.1. Diseño de la investigación de la tesis.

En esta investigación se utilizó el diseño no experimental de corte trasversal porque según los autores (*Santa; Palella y Martínez, 2010*) se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. Es decir que

el investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se describen tal como se presenta en las Micro y Pequeñas Empresas. Se observan los Hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos.

Tipo de Investigación; Cuantitativa porque se utilizó instrumentos de medición y evaluación el cual fue un cuestionario estructurado con preguntas cerradas dirigidas al representante de la Mype. según (Arias; 2012) los resultados de este tipo de investigación se buscan en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. Estudia hechos situacionales en una unidad. Estudio de caso específica

De Nivel; Descriptiva porque se recolectaron los datos en un solo momento y en tiempo único, el propósito fue describir los créditos de los proveedores como alternativa de financiamiento que mejoran las Micro Pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de calzado. Y analizar su incidencia en el contexto dado.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población:

Esta investigación está compuesta por la MYPE Tienda de Calzado “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Región; Tumbes, 2019.

4.2.2. Muestra

Representada por la MYPE Tienda Ipanema de Aguas Verdes de la Región, Tumbes; 2019, el cual representa el 100% de la población

4.3. Definición y Operacionalización de las variables e Indicadores:

(INDICADORES Y ESCALAS DE MEDICIÓN, ACERCA DE LA MYPE)

Variables Dependiente/ Independiente	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores		Escala de Medición
Perfil de las micro, pequeñas empresas nacionales, del Sector Comercio: compra/venta de Calzado de la Tienda Ipanema del Distrito de Aguas Verdes, 2019	Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, dirigidas para operar a una actividad económica. (Huamán; 2014) Son algunas características de la Mype tienda Ipanema del Distrito de Aguas Verdes, 2019	Formalidad de la Mype	NOMINAL	- La Mype es Formal - La Mype es Informal
		Antigüedad del Negocio de la Mype		- 1 a 2 años - 3 a 4 años - 4 a más años
		A qué régimen pertenece	RAZON	- Nuevo Régimen Único Simplificado. - Régimen Especial Impuesto a la Renta - Régimen General - Régimen MYPE Tributario - No está Registrado

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración Propia

ACERCA DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA EMPRESA

Variables Dependiente/ Independiente	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de Medición	
Financiamiento de las micro, pequeñas empresas, del Sector Comercio: compra/venta de Calzado de la Tienda Ipanema del Distrito de Aguas Verdes, 2019.	Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa. <i>Economía y Finanzas (2011)</i>	Tipo de financiamiento de la Micro, pequeñas empresas	NOMINAL	- Propio - Terceros - Bancos - Cajas - Otros
		Solicitó crédito para financiar su negocio		- Si. - No.
		De qué entidad obtuvo el crédito		- Bancos - Terceros - Cajas municipales. - Otros
	Son algunas características relacionadas con las micro, pequeñas empresas, del Sector Comercio: compra/venta de Calzado de la Tienda Ipanema del Distrito de Aguas Verdes, 2019.	Monto promedio del crédito solicitado	CUANT	Cuantitativa: - Especificar Cantidad...
		Tasa de Interés que pagó		Cuantitativa: - Especificar Cantidad...%
		Plazo del financiamiento Otorgado.	NOMINAL	- Corto Plazo. - Largo plazo.
		Inversión del Crédito		- Capital de Trabajo. - Alquiler y Mant. Local - Pago a Proveedores
		Recibe Financiamiento de Proveedores.		- Si - No
		Como financia sus actividades de Compra.		- Crédito de Proveedores - Cajas Municipales - Ahorros Propios. - Bancos.
		Tiene buena relación con sus proveedores		- Si - No
		Cuantos proveedores le brindan mercadería al crédito	CUANTITATIVA	- Un Proveedor - Dos Proveedores - Tres a mas Proveedores
		Importe de mercadería proporcionada		- 1000 a 9000 - 10000 a 19000 - 20000 a más
		Paga Intereses a proveedores.		- Especificar Cantidad.....%
		Tiempo de pago a sus Proveedores.	NOMINAL	- 10 a 30 Días - 31 a 60 Días - 61 a 90 Días
Garantía de mercadería mediante contrato	Si No			

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración propia

4.4. Técnicas e instrumentos de la investigación

4.4.1. Técnica:

Según (Caballero, 2014) define la técnica como aplicaciones logradas por los avances del conocimiento humano para resolver problemas a la hora de recolectar los datos, en otras palabras, las técnicas de recolección de datos indican “como” se realizará el recojo de la investigación (observación, entrevista, encuesta, etc.). Para el recojo de información de esta investigación, se aplicó la técnica de la encuesta, la cual fue dirigida al propietario de la Mype.

4.4.2. Instrumento:

En esta investigación se utilizó como instrumento para recolección de datos un cuestionario la cual fue aplicada directamente al representante de la empresa; compuesta por un conjunto de (20) preguntas bien estructuradas, información proporcionada por la Mype de nombre comercial “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Región Tumbes; 2019.

4.5. Plan de análisis.

En esta investigación se obtuvo información proporcionada por la Mype de nombre comercial “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes. Para así luego determinar los resultados finales de la investigación; se tuvo como soporte: Word versión 2010, para la elaboración del informe final y artículo científico

Programa Excel versión 2010; para la elaboración de tablas y tabulación en gráficos. Power Point, para la elaboración de diapositivas

4.6. Matriz de Consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	VARIA BLES	INDICADOR	OBJETIVO GENERAL	METODOLOGÍA	TÉCNICA
¿El Créditos de Proveedores es una alternativa de financiamiento para la micro, pequeña empresa, Tienda de Calzado “Ipanema”, del distrito de Aguas verdes, Tumbes, 2019?	Micro, pequeñas empresas	Antigüedad del negocio	Establecer el crédito de proveedores como una alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas empresas Nacionales. Objetivos específicos 1. Establecer el crédito de proveedores como una alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas empresas nacionales. Sector comercio: compra y venta de calzado de la tienda “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Tumbes 2019.	Tipo: Fue Cuantitativa Porque Se Van a Describir Las Variables Nivel: Fue Descriptiva ya que Se describe las variables. Diseño: descriptivo bibliográfico no experimental. Población y muestra: población: está compuesta por la empresa del caso de estudio: Tienda Ipanema. Muestra: Está Compuesta por la empresa del caso en estudio: crédito de proveedores como alternativa	Técnica: Encuesta Instrumento: cuestionario
		Formalidad de la Empresa.			
		Tipo de financiamiento de la micro, pequeñas empresas.			
		Monto del financiamiento.			
		Tasa de Interés			
		Plazo del financiamiento.			
	Financiamiento	Inversión del financiamiento	2. Describir las ventajas del créditos de proveedores como una alternativa de financiamiento de las Micro, pequeñas empresas nacionales, sector comercio: Compra y venta de calzado la tienda “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Tumbes 2019.		
		Crédito de Proveedores.			
		Financiación de compras			
		Importe de mercadería			
		Intereses por mercadería obtenida			
		Garantía de mercadería			
		Plazo de pago a proveedores.			

Fuente: Instrumento de investigación
Elaboración propia

4.7. Principios éticos

La ética de la investigación se basa en los tres principios fundamentales:

Respecto por las personas: es el reconocimiento de una persona como un ser autónomo, único y libre, que tiene derecho y la capacidad de tomar sus propias decisiones, el respeto por una persona garantiza la valoración de la dignidad.

Beneficencia, hacer el bien a las personas involucradas, no hacer ningún daño. Las personas a menudo usan la beneficencia como un sinónimo de respeto por las personas o la justicia. Sin embargo, solo este principio incluye los actos de amabilidad o caridad que van más allá de la estricta obligación. Según el principio de beneficencia el investigador es responsable del bienestar físico, psicológico y social del participante de la investigación. Garantizar que la investigación sea óptimos y minimizar los riesgos.

Justicia, establece protección especial para las personas vulnerables. La justicia prohíbe la exposición de un grupo de personas a los riesgos de la investigación exclusivamente para el beneficio de otro grupo.

Estos principios se les considera universales, se aplican en todas las partes del mundo. Asimismo, no tienen límites nacionales, culturales, jurídicos o económicos. Todos los participantes en los estudios de investigación humana deben comprender y seguir estos principios.

V. RESULTADOS

CUADROS Y GRÁFICOS

PREGUNTA N°01 ¿Formalidad de la Mype?

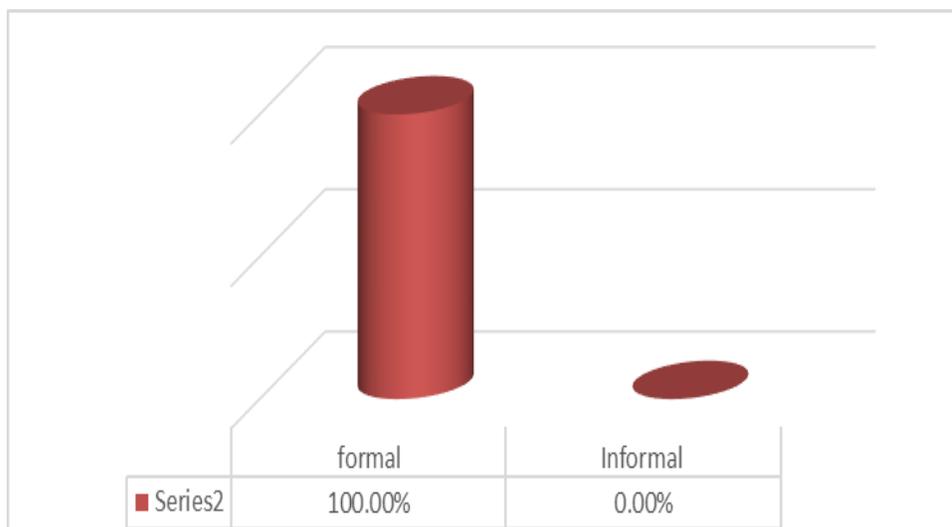
Tabla 1: Formalidad empresarial

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
MYPE es formal	1	100.00%
MYPE es Informal	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: Propia

Gráfico 1: Formalidad empresarial



Fuente: Tabla 1

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa en el gráfico 1, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, se encuentra formalmente constituida como MYPE.

PREGUNTA N°02 ¿Antigüedad que tiene el Negocio?

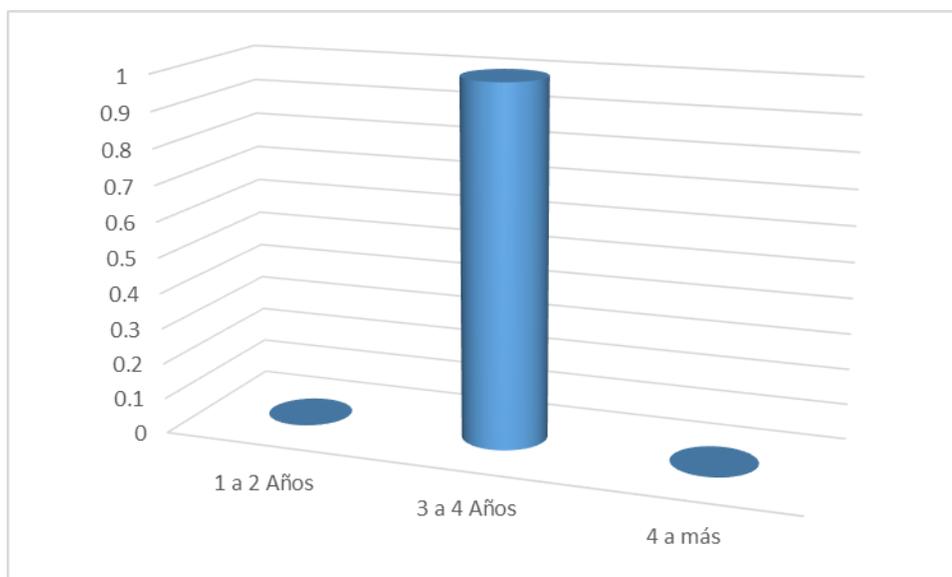
Tabla 2: Tiempo que se dedica a esta actividad empresarial

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
1 a 2 Años	0	0.00%
3 a 4 Años	1	100.00%
4 a más	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: Propia

Gráfico 2: Tiempo que se dedica a esta actividad empresarial



Fuente: Tabla 1

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa en el gráfico 2, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, tiene una antigüedad mayor a 4 años realizando su actividad empresarial, ello indica que ha sabido mantenerse eficientemente en el mercado.

PREGUNTA N°03 ¿A qué régimen tributario pertenece?

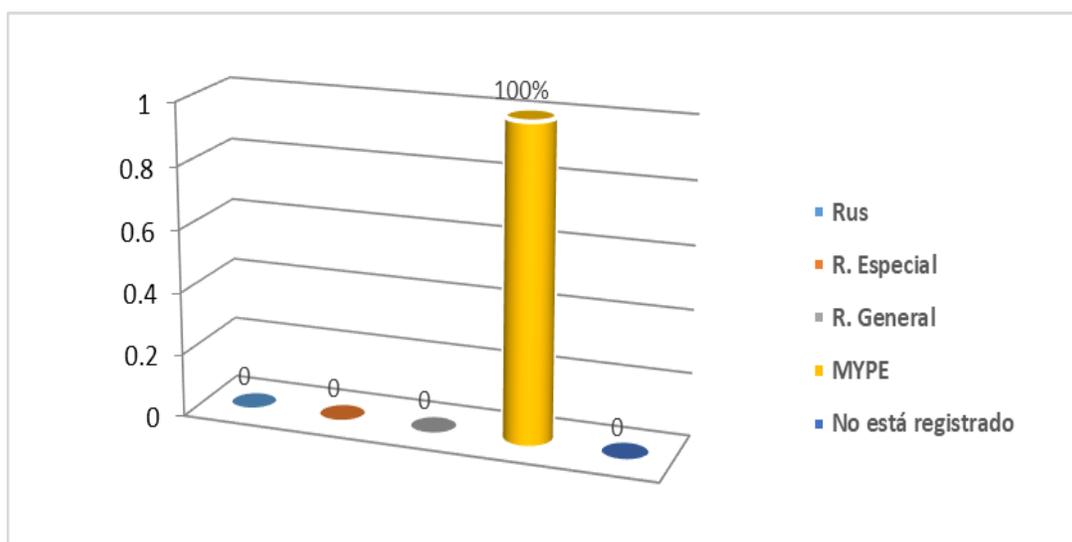
Tabla 3: Régimen tributario al que pertenece

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Rus	0	0.00%
R. Especial	0	0.00%
R. General	0	0.00%
MYPE	1	100.00%
No está registrado	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: Propia

Gráfico 3: Régimen tributario al que pertenece



Fuente: Tabla 3

Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa en el gráfico 3, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, se encuentra registrado ante la Sunat en el régimen MYPE.

DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

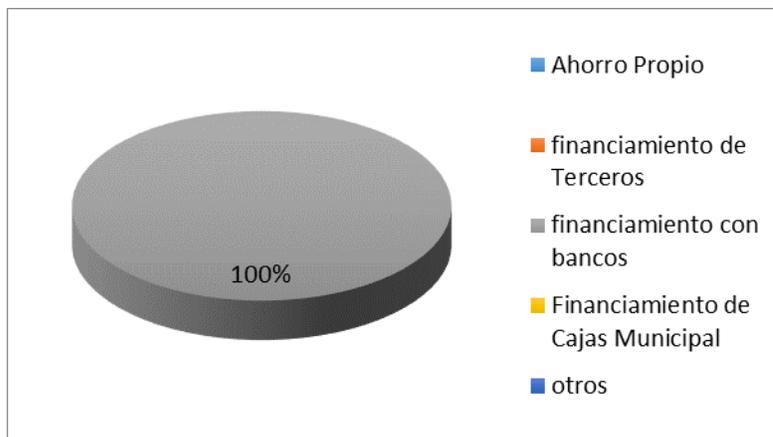
PREGUNTA N°04 ¿Con que tipo de financiamiento inicio su negocio?

Tabla 4: Tipo de financiamiento que inicio su negocio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Ahorro Propio		0.00%
financiamiento de Terceros		0.00%
financiamiento con bancos	1	100.00%
Financiamiento de Cajas Municipal		0.00%
otros		0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: Propia

Gráfico 4: tipo de financiamiento que inicio su negocio



Fuente: Tabla 4
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa en el gráfico 4, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, inicio su financiamiento con créditos bancarios, específicamente del BBVA Continental, opto principalmente a destinarlo a capital de trabajo.

PREGUNTA N°05 ¿La empresa solicitó algún tipo de crédito financiero al inicio de sus actividades empresariales?

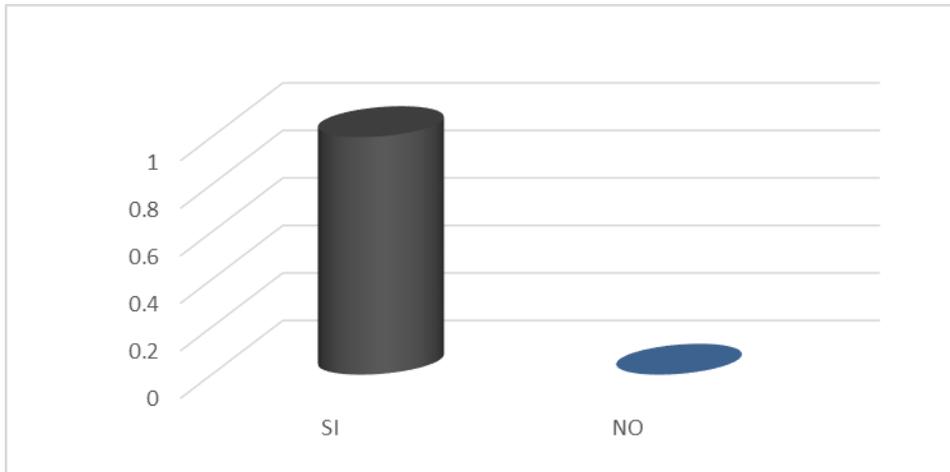
Tabla 5: La empresa solicito algún crédito financiero

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
SI	1	100.00%
NO	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: instrumento de investigación

Elaboración: propia

Gráfico 5: La empresa solicito algún crédito financiero



Fuente: Tabla 5

Elaboración propia

INTERPRETACION

Se observa que el grafico 5, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que, si gestiono crédito financiero al inicio de sus actividades empresariales, y así mantener su negocio en el mercado.

PREGUNTA N° 06 ¿A qué entidades financieras recurrió para obtener su crédito?

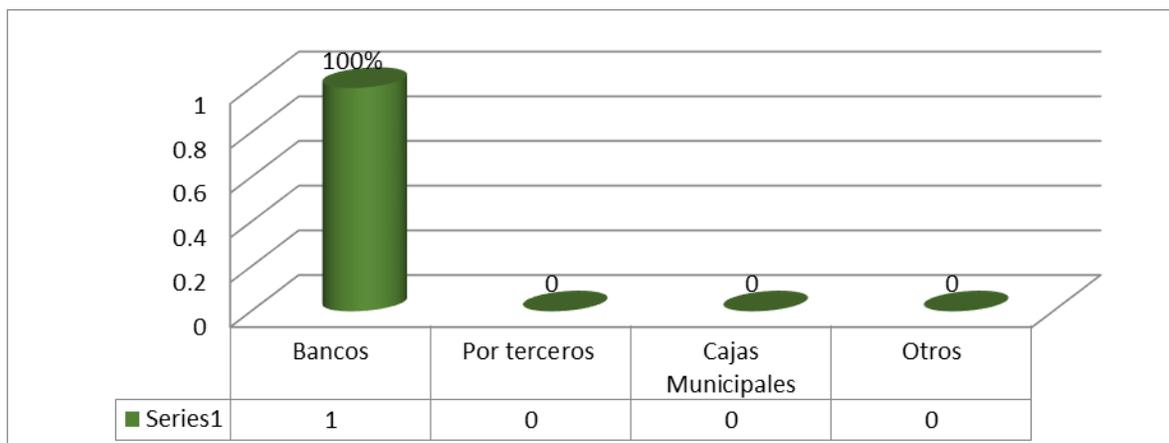
Tabla 6: Donde recurrió para obtener crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Bancos	1	100.00%
Por terceros	0	0.00%
Cajas Municipales de Crédito	0	0.00%
Otros	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: propia.

Gráfico 6: Donde recurrió para obtener crédito



Fuente: Tabla 6

Elaboración: propia.

INTERPRETACION

Se observa que el gráfico 6, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que obtuvo crédito de los bancos. Ya que son estas las que proporcionan una mejor tasa de interés.

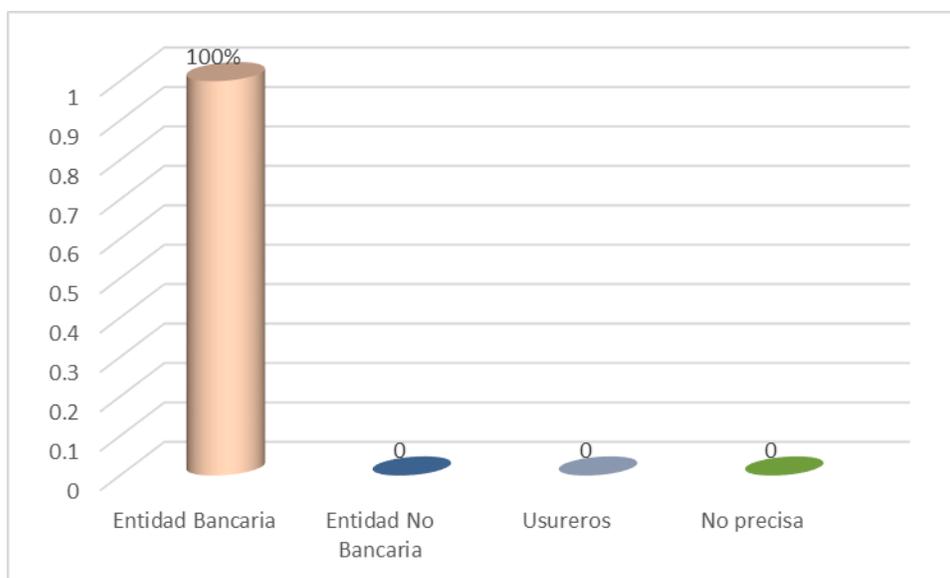
PREGUNTA N° 07 ¿En la actualidad ¿Qué entidad financiera le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Tabla 7: Entidad que le da acceso a créditos con facilidad.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Entidad Bancaria	1	100.00%
Entidad No Bancaria	0	0.00%
Usureros	0	0.00%
No precisa	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: propia.

Gráfico 7: Entidad que le da acceso a créditos con facilidad.



Fuente: Tabla 7
Elaboración: propia.

INTERPRETACION

Se observa que el grafico 7, que el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que son los bancos. Las entidades que le dan acceso a créditos ya que son estas las que proporcionan una mejor tasa de interés, y los tramites son menos engorrosos y no exigen tantos requisitos.

PREGUNTA N°08 ¿monto promedio del crédito solicitado?

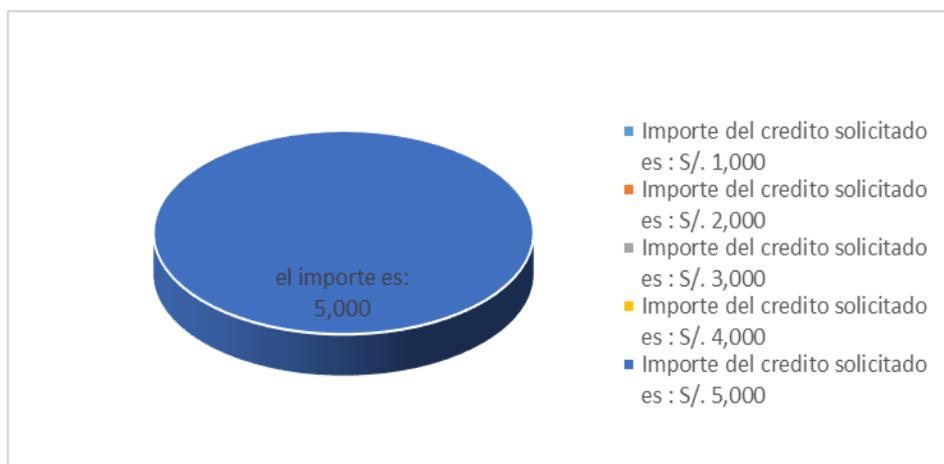
Tabla 8: Desembolso de los créditos.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Importe del crédito solicitado es: S/. 1,000		0.00%
Importe del crédito solicitado es: S/. 2,000		0.00%
Importe del crédito solicitado es: S/. 3,000		0.00%
Importe del crédito solicitado es: S/. 4,000		0.00%
Importe del crédito solicitado es: S/. 5,000	1	100.00%
TOTAL	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: propia.

Gráfico 8: Desembolso de los créditos.



Fuente: Tabla 8

Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 8, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que se ha financiado con un crédito de S/. 5 000,00; con el fin de incrementar su actividad económica.

PREGUNTA N° 09 ¿Qué tasa de Interés Pago por el crédito obtenido?

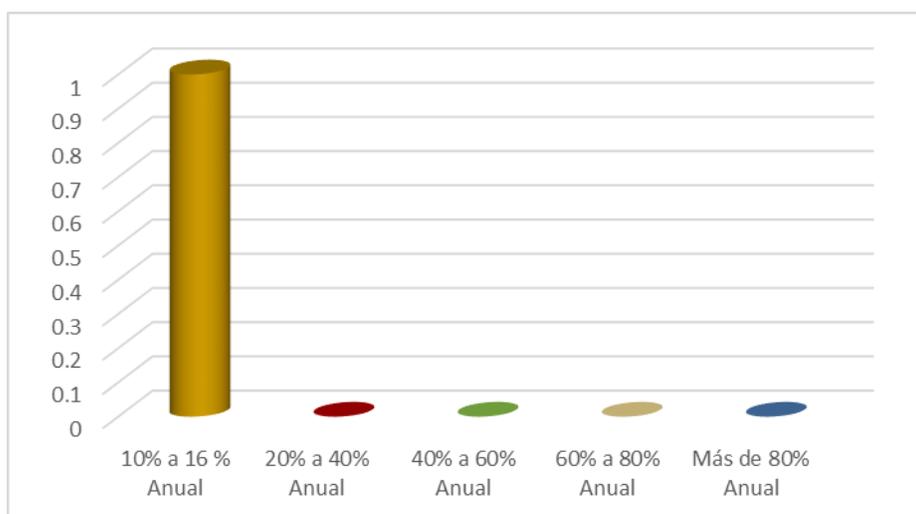
Tabla 9: Tasa de Interés Anual

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
10% a 16 % Anual	1	100.00%
20% a 40% Anual	0	0.00%
40% a 60% Anual	0	0.00%
60% a 80% Anual	0	0.00%
Más de 80% Anual	0	0.00%
Total		100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: propia.

Gráfico 9: Tasa de Interés Anual



Fuente: Tabla 9

Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 9, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que al momento de realizar su crédito paga una tasa de interés de 16 % anual.

PREGUNTA N° 10 ¿A qué plazo solicitó su Crédito?

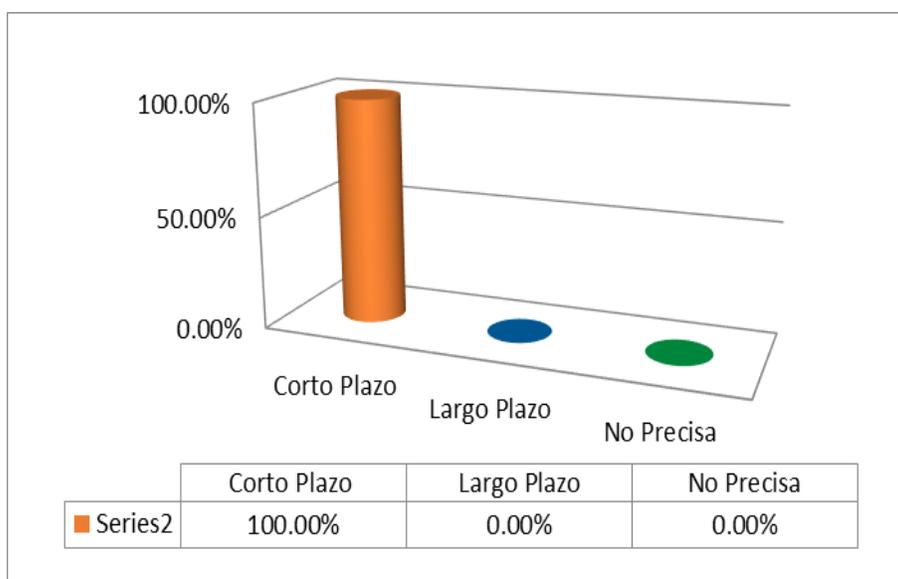
Tabla 10: Plazo que cancelo su crédito

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Corto Plazo	1	100.00%
Largo Plazo	0	0.00%
No Precisa	0	0.00%
Total		100.00%

Fuente: Tabla 10

Elaboración: propia.

Gráfico 10: Plazo que cancelo su crédito



Fuente: Tabla 10

Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 10, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que el crédito solicitado fue a corto plazo.

PREGUNTA N°11 ¿En que fue invertido el Crédito obtenido?

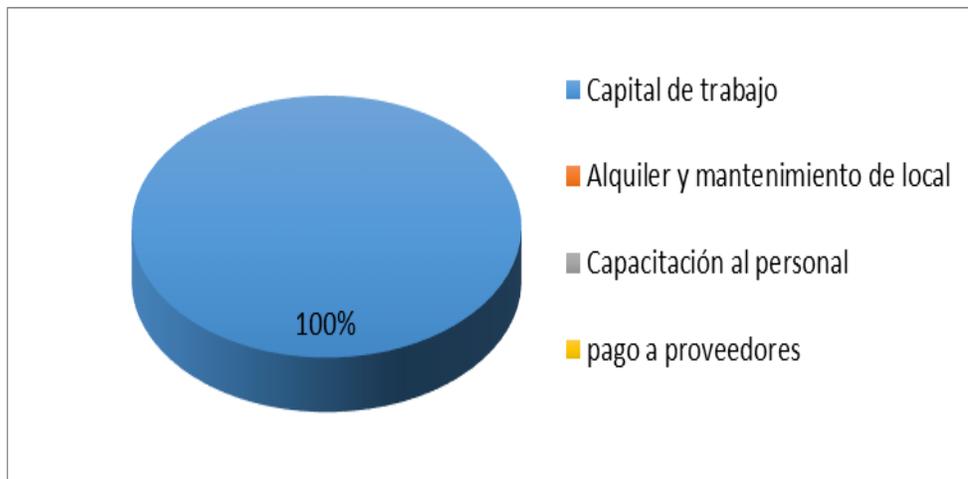
Tabla 11: Inversión del crédito obtenido

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Capital de trabajo	1	100.00%
Alquiler y mantenimiento de local		0.00%
Capacitación al personal		0.00%
pago a proveedores		0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: propia.

Gráfico 11: Inversión del crédito obtenido



Fuente: Tabla 11

Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 11, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que opto principalmente por un financiamiento para destinarlo a capital de trabajo, y así poder cumplir con la demanda que ofrece al mercado, acorde con la temporada para satisfacción de las necesidades del cliente.

PREGUNTA N°12 ¿La empresa tiene buena relación con los proveedores?

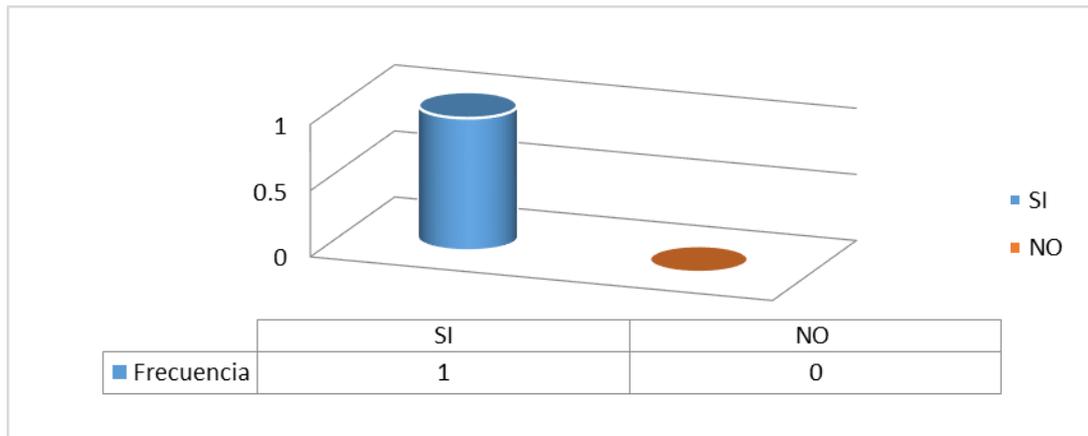
Tabla 12: Mantiene buena relación con sus proveedores.

Alternativas	Series	Porcentaje %
SI	1	100.00%
NO	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: propia.

Gráfico 12: Mantiene buena relación con sus proveedores



Fuente: Tabla 12

Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 12, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta tener muy buena relación con sus proveedores. Podemos indicar que los proveedores brindan un alto nivel de confianza a sus clientes. La buena relación entre proveedor y el cliente promueve un beneficio, que permite la obtención de mercadería para el cliente y así pueda cumplir con la demanda diaria que ofrece al mercado, para la satisfacción de sus clientes.

PREGUNTA N°13 ¿Los proveedores le brindan crédito de mercadería a la MYPE?

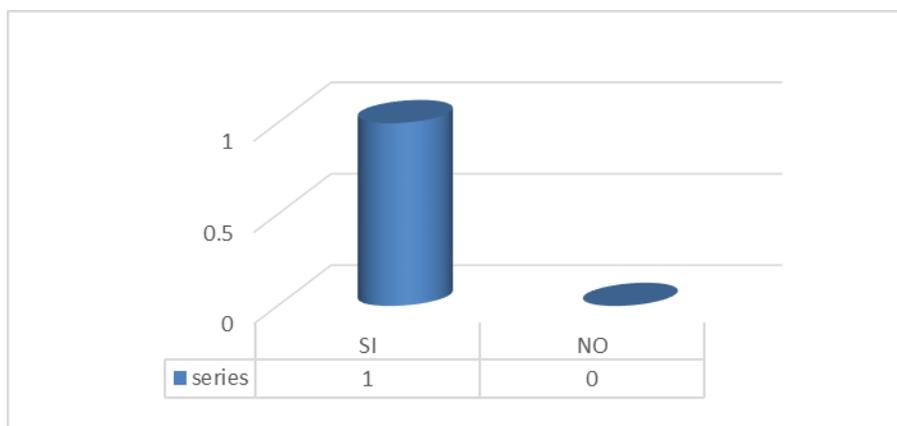
Tabla 13: Los proveedores le brindan crédito de mercadería

Alternativas	Series	Porcentaje %
SI	1	100.00%
NO	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación

Elaboración: propia.

Gráfico 13: Los proveedores le brindan crédito de mercadería



Fuente: Tabla 13

Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 13, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que mantiene estable la inversión con sus proveedores, brindan un alto nivel de confianza a sus clientes, brindándole crédito de mercadería y así poder competir en el mercado.

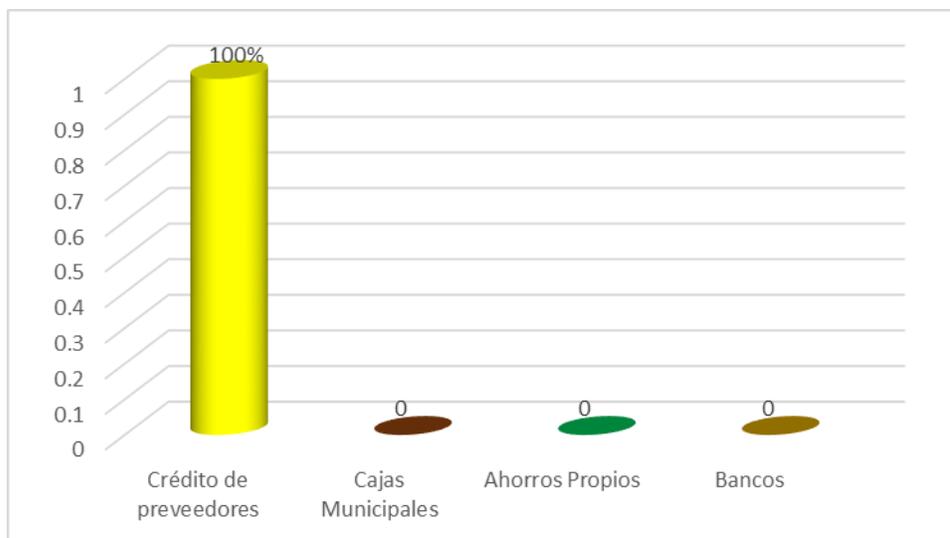
PREGUNTA N°14 ¿Cómo financia sus actividades de compras?

Tabla 14: Como financia sus compras de mercadería

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Crédito de proveedores	1	100.00%
Cajas Municipales	0	0.00%
Ahorros Propios	0	0.00%
Bancos	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: propia.

Gráfico 14: Como financia sus compras de mercadería



Fuente: Tabla 14
Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 14, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que financia sus compras de mercadería con créditos que le brindan sus proveedores. Eso indica que los proveedores han optado nuevas políticas de crédito a sus clientes.

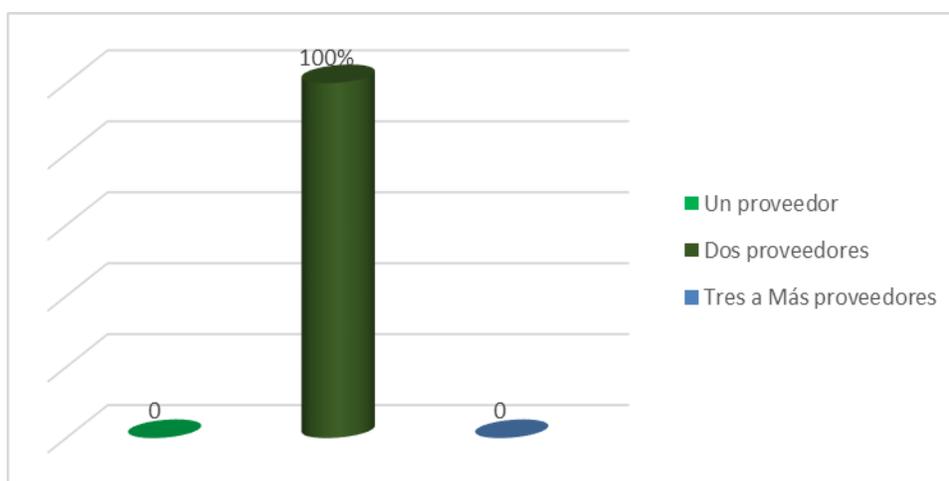
PREGUNTA N° 15 ¿cuantos proveedores le brindan mercadería al crédito?

Tabla 15: Cuantos Proveedores tiene

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Un proveedor	0	0.00%
Dos proveedores	1	100.00%
Tres a Más proveedores	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: propia.

Gráfico 15: Cuantos Proveedores tiene



Fuente: Tabla 15
Elaboración: propia.

INTERPRETACIÓN

Se observa que el gráfico 15, el 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que son Dos proveedores quienes le brindan mercadería al crédito, la buena relación entre proveedor y cliente promueve un beneficio, que permite la obtención de mercadería. Y así poder cumplir con la demanda diaria que ofrece al mercado.

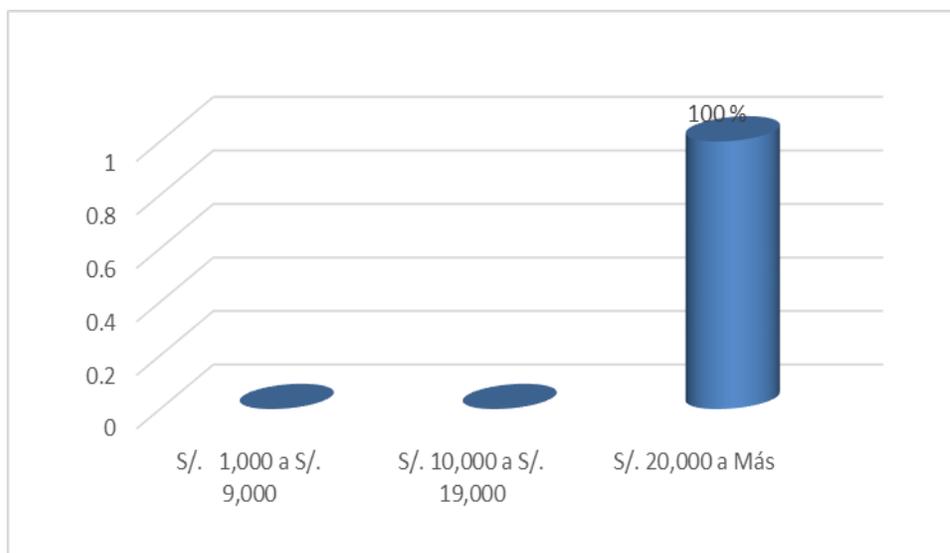
PREGUNTA N°16 ¿Qué importes de mercadería le proporcionan sus proveedores?

Tabla 16: Importe de Mercadería obtenida

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
S/. 1,000 a S/. 9,000	0	0.00%
S/. 10,000 a S/. 19,000	0	0.00%
S/. 20,000 a Más	1	100.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: Propia.

Gráfico 16: Importe de Mercadería obtenida



Fuente: Tabla 16
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Se observa en el gráfico 16, que el 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que los montos proporcionados en mercaderías son entre a S/. 20 000,00 a más.

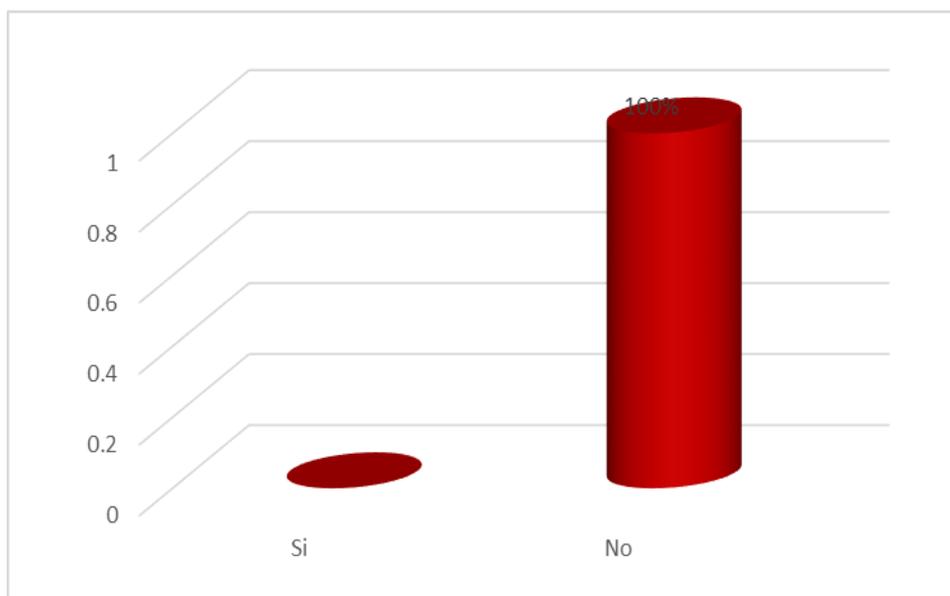
PREGUNTA N°17 ¿paga Intereses a los Proveedores por la Mercadería obtenida?

Tabla 17: Paga interés por la mercadería obtenida

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	0	0.00%
No	1	100.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: Propia.

Gráfico 17: Paga interés por la mercadería obtenida



Fuente: Tabla 17
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Se observa en el gráfico 17, que el 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que sus proveedores no le cobran ningún interés por la mercadería obtenida y también manifestó que a más cantidad de mercadería le realizan un descuento.

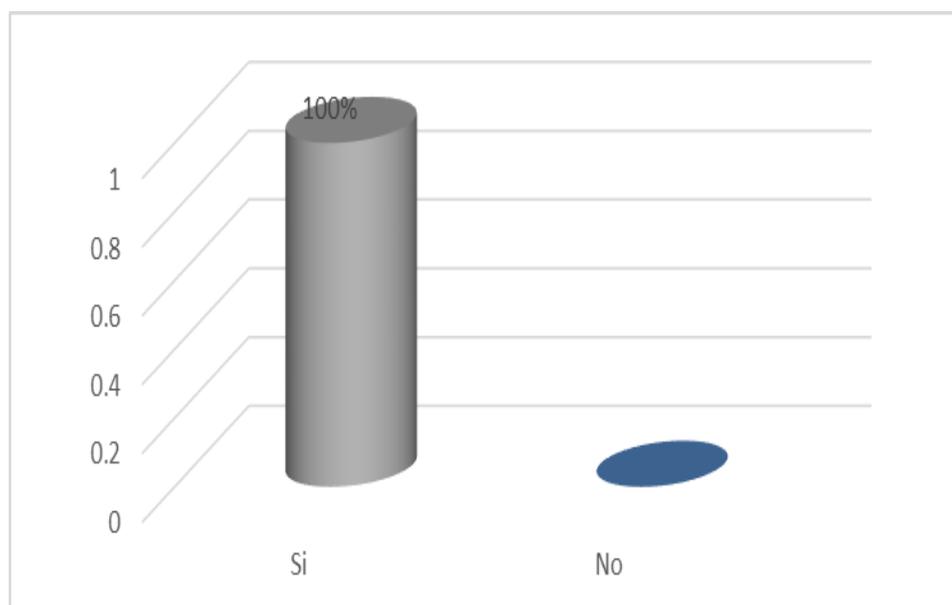
PREGUNTA N° 18 ¿firmo algún contrato con los proveedores para garantizar la mercadería obtenida?

Tabla 18: Garantía de mercadería mediante contrato

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	1	100.00%
No	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: Propia.

Gráfico 18: Garantía de mercadería mediante contrato



Fuente: Tabla 18
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Se observa en el gráfico 18, que el 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que si firmo contrato con el proveedor a fin de garantizar la mercadería obtenida.

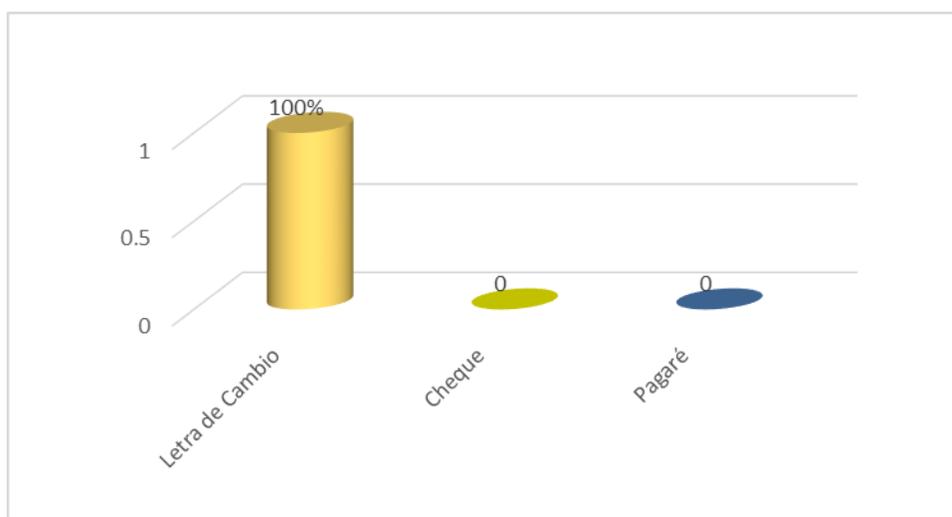
PREGUNTA N°19 ¿El contrato firmado con su proveedor está garantizado con algún título valor? ¿Qué Tipo de Título?

Tabla 19: Garantía de contrato con Titulo Valor

Alternativas	Frecuencia	porcentaje
Letra de Cambio	1	100.00%
Cheque	0	0.00%
Pagaré	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: Propia.

Gráfico 19: Garantía de contrato con Titulo Valor



Fuente: Tabla 19
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Se observa en el gráfico 19, que el 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que el contrato firmado con el proveedor está garantizado con algún título valor, la cual firmo letras de cambio, para el pagó posterior por la mercadería obtenida.

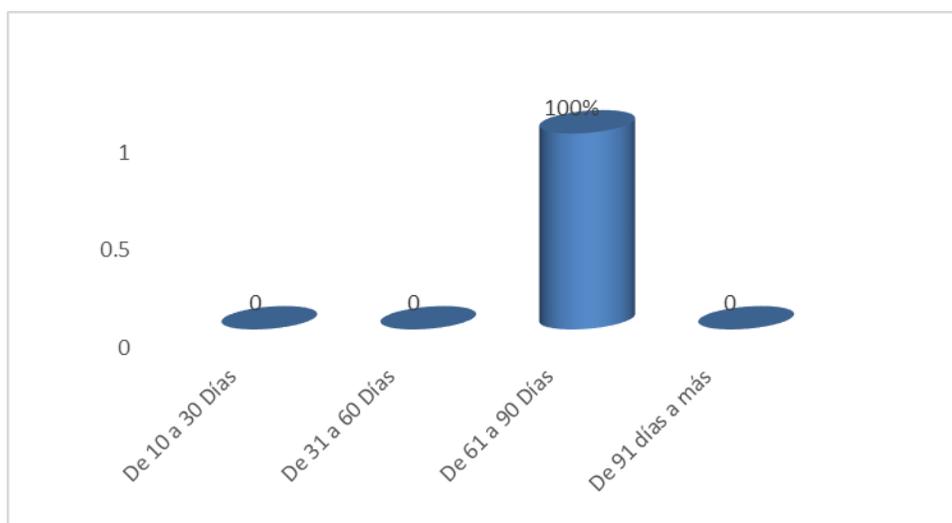
PREGUNTA N° 20 ¿Cuál es el Tiempo máximo en que paga la Mercadería a sus proveedores?

Tabla 20: Tiempo que paga mercadería

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
De 10 a 30 Días	0	0.00%
De 31 a 60 Días	0	0.00%
De 61 a 90 Días	1	100.00%
De 91 días a más	0	0.00%
Total	1	100.00%

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración: Propia.

Gráfico 20: Tiempo que paga mercadería



Fuente: Tabla 20
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN

Se observa en el grafico 20, que el 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que el plazo máximo en que paga la mercadería obtenida es entre 61 a 90 días.

5.1. Resultados

Con respecto al objetivo Especifico 1

Establecer el crédito de proveedores como alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas empresas nacionales, Sector comercio: compra/venta de calzado, de la Tienda “Ipanema” del Distrito de Aguas Verdes, Tumbes, 2019.

RESPECTO AL PERFIL DE LA MYPE

ÍTEMS	GRAF. N°	COMENTARIOS
¿Formalidad de la Mype?	01	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, se encuentra formalmente constituida como MYPE.
¿Antigüedad que tiene el Negocio?	02	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, tiene una antigüedad mayor a 4 años realizando su actividad empresarial; ello indica que ha sabido mantenerse eficientemente en el mercado.
¿A qué régimen tributario pertenece?	03	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, se encuentra registrado ante la Sunat en el régimen MYPE.

Fuente: Instrumento de Investigación (Encuesta)

Elaboración propia

RESPECTO AL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE

ÍTEMS	GRAF. N°	COMENTARIOS
¿Tipo de financiamiento que inicio su negocio?	04	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, inicio su financiamiento con créditos bancarios.
¿La empresa solicito algún crédito financiero?	05	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que, si gestiono crédito financiero al inicio de sus actividades empresariales, y así mantener su negocio en el mercado.

¿A qué entidades financieras recurrió para obtener su crédito?	06	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que obtuvo crédito de los bancos. Ya que son estas las que proporcionan una mejor tasa de interés.
¿Entidad que le da acceso a créditos con facilidad?	07	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que son los bancos. Las entidades que le dan acceso a créditos ya que son estas las que proporcionan una mejor tasa de interés, y los tramites son menos engorrosos y no exigen tantos requisitos.
¿monto promedio del crédito solicitado?	08	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que se ha financiado con un crédito de S/. 5 000,00, con el fin de incrementar su actividad económica.
¿Qué tasa de Interés Pago por el crédito obtenido?	09	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que al momento de realizar su crédito paga una tasa de interés de 16 % anual.
¿A qué plazo solicito su Crédito?	10	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que el crédito solicitado fue a corto plazo.
¿En que fue invertido el Crédito obtenido?	11	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que opto principalmente por un financiamiento para destinarlo a capital de trabajo, y así poder cumplir con la demanda que ofrece al mercado.

¿Los proveedores le brindan crédito de mercadería a la MYPE?	13	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que los proveedores si le brindan crédito de mercadería a su empresa.
¿cuantos proveedores le brindan mercadería al crédito?	15	El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que son Dos proveedores quienes le brindan mercadería al crédito; Importaciones Winsor S.A. e Importaciones Azaleia Perú S.A.
¿firmo algún contrato con los proveedores para garantizar la mercadería obtenida?	16	El 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que si firmo contrato con el proveedor a fin de garantizar la mercadería obtenida.
¿El contrato firmado con su proveedor está garantizado con algún título valor? ¿Qué Tipo de Título?	17	El 100% (1) de la Tienda de Calzado “Ipanema”, indica que el contrato firmado con el proveedor está garantizado con título valor, la cual firmo letras de cambio, para el pagó posterior por la mercadería obtenida.
¿Cómo financia sus actividades de compras?	14	El 100% de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que financia sus compras con créditos que le brindan sus proveedores ya que son estos los que le otorgan fuertes cantidades de mercadería, por montos hasta S/ 80 000,00 sin pagos de tasas de interés; por lo tanto, se establece que el crédito de proveedores es una forma alternativa de financiamiento más utilizada por la Mype.

Fuente: Instrumento de Investigación
Elaboración Propia

Con respecto al objetivo Especifico 2

Describir las ventajas del crédito de proveedores como una alternativa de financiamiento de las micro, pequeñas empresas nacionales, Sector comercio: compra/venta de calzado de la Tienda “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Región Tumbes, 2019.

RESPECTO A LAS VENTAJAS DEL CRÉDITO DE PROVEEDORES

ÍTEMS	COMENTARIOS
<p>¿La empresa mantiene buena relación con sus proveedores?</p>	<p>El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta tener muy buena relación con sus proveedores.</p> <p>Podemos indicar que los proveedores brindan un alto nivel de confianza a sus clientes. La buena relación entre proveedor y el cliente promueve un beneficio, que permite la obtención de mercadería para el cliente y así pueda cumplir con la demanda diaria que ofrece al mercado, para la satisfacción de sus clientes. Siendo una alternativa de financiamiento más utilizada debido a las ventajas.</p>
<p>¿Qué importes de mercadería le proporcionan sus proveedores?</p>	<p>El 100% (1) de la tienda de Calzado “Ipanema”, indica que los montos proporcionados en mercaderías son mayores a S/, 20 000, 00 hasta un máximo de S/. 80 000,00 en mercadería. A más cantidad que proporcionan se le realiza un descuento en el costo del producto. Y que además no exigen fuertes requisitos a diferencia con los Bancos que solo le prestan pocas cantidades de dinero y son muy exigentes en solicitar ciertos requisitos al otorgar sus créditos.</p>

<p>¿Tasa de Intereses que paga por la Mercadería adquirida?</p>	<p>El 100% (1) de la tienda de Calzado “Ipanema”, indica que sus proveedores no le cobran ningún interés por la mercadería proporcionada a diferencia con los bancos que si pagan un interés por el crédito que otorgan. La cual le resulta muy beneficioso ya que se ahorra en pagar una tasa de interés de 16%.</p>
<p>¿Cuál es el Tiempo máximo en que paga la Mercadería a sus proveedores?</p>	<p>El 100% (1) de la tienda de Calzado “Ipanema”, indica que el plazo máximo en que paga la mercadería obtenida es entre 61 a 90 días, en cuanto el crédito bancario que obtuvo es también a corto plazo, pero tuvo que pagar mes a mes con intereses, en cambio con este tipo de financiamiento externo no necesita pagarlo al contado permitiéndole así tener liquidez.</p>

Fuente: Instrumento de Investigación
 Elaboración propia

Por lo tanto, la buena relación entre proveedor y cliente promueve un beneficio que permite la obtención de mercadería siendo una alternativa de financiamiento más utilizada debido a las ventajas en cuanto a plazos de pago a corto plazo, y ahorro de tasas de interés a diferencia que los bancos.

5.2. Análisis de Resultados

Con respecto al objetivo Especifico 1

- El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, se encuentra formalmente constituida como MYPE, y debidamente registrado ante la Sunat, con una antigüedad no mayor a 4 años en el negocio, iniciando créditos financieros en entidades bancarias, por ser las que brindan mayores facilidades de acceso a créditos, obtuvo créditos por un monto de S/. 5 000,00. Con una tasa de interés al 16 % anual, pagaderos a un corto plazo. para destinarlo a capital de trabajo, actualmente los proveedores si le brindan crédito de mercadería a su empresa y son dos proveedores quienes le otorgan mercadería al crédito; Importaciones Winsor S.A. e Importaciones Azaleia Perú S.A; para acceder al crédito firmo contrato con el proveedor a fin de garantizar la mercadería obtenida, mediante título valor, la cual firmo letras de cambio, para el pagó posterior por la mercadería adquirida. estos resultados coinciden con los encontrados por Ramírez L. (2017), cabezas A. (2016), Dioses k. (2019); quienes afirman que las micro, pequeñas empresas nacionales encuestadas se encuentran formalizadas, con una antigüedad de 3 años, cuentan con créditos que fluctúan entre: S/. 1 000,00; 5 000,00 y 10 000,00; con tasas de interés entre: 2%, 4% y 5% mensual respectivamente, y también fueron a un corto plazo. así mismo estos autores indican que las fuentes de financiamiento para estas MYPES fueron provenientes de Caja y Bancos; y que optaron principalmente a destinar sus créditos a capital de trabajo.

Con respecto al objetivo Especifico 2

- El 100% (1) de la Tienda de calzado “Ipanema”, tener créditos con proveedores por montos mayores a S/. 20 000,00 hasta un máximo de S/. 80 000, 00 en mercadería. A más cantidad que proporcionan se le realiza un descuento en el costo del producto. Y que además no exigen fuertes requisitos a diferencia con los Bancos que solo le prestan pocas cantidades de dinero y son muy exigentes en solicitar ciertos requisitos al otorgar sus créditos. Las mismas que pagan con letras de cambio en cuotas con un tiempo máximo de 90 días, sin intereses agregados a la mercadería. estos resultados coinciden con los encontrados por Aguilar; Cano (2017), Dioses k. (2019); quienes afirman que las micro, pequeñas empresas nacionales encuestadas tienen facilidades de créditos de proveedores, y que además de ello no les cobran interés por la mercadería obtenida y sus pagos son entre 30 a 90 días, así mismo también recurren a otras fuentes como alternativas de financiamiento a prestamistas, familiares y amigos, para financiarse.

VI. CONCLUSIONES

Con respecto al objetivo Especifico 1

- La Tienda de calzado “Ipanema”, se encuentra formalmente constituida como MYPE, y debidamente registrado ante la Sunat, con una antigüedad no mayor a 4 años en el negocio, iniciando créditos financieros en entidades bancarias, por ser las que brindan mayores facilidades de acceso a créditos, obtuvo créditos por un monto de S/ 5 000,00 Con una tasa de interés al 16 % anual, pagaderos a un corto plazo. para destinarlo a capital de trabajo, actualmente los proveedores le brindan crédito de mercadería a su empresa y son dos proveedores quienes le otorgan mercadería al crédito; Importaciones Winsor S.A. e Importaciones Azaleia Perú S.A; para acceder al crédito firmó contrato con el proveedor a fin de garantizar la mercadería obtenida, mediante título valor, la cual firmó letras de cambio, para el pagó posterior por la mercadería adquirida, se establece que el crédito de proveedores es una forma alternativa de financiamiento más utilizada por la Mype, ya que financia sus compras mediante proveedores debido a que le otorgan fuertes cantidades de mercadería, por montos hasta S/ 80 000,00 sin pagos de tasas de interés permitiéndole tener así mayor liquidez.

Con respecto al objetivo Especifico 2

- La tienda de calzado “Ipanema”, manifiesta que los proveedores brindan un alto nivel de confianza a sus clientes. Ya que los montos proporcionados en mercaderías son mayores a S/ 20 000,00 hasta un máximo de S/ 80 000,00 en mercadería. A más cantidad de crédito de la mercadería solicitada la Mype está obteniendo un descuento en el costo del producto. La Mype se financio por bancos donde paga tasas de interés al 16% anual, y el plazo es un año, además exigen muchos requisitos para otorgar un préstamo. Sin embargo, el crédito de proveedores cuya característica es la confianza con la Mype sus proveedores quienes están dispuestos a otorgar créditos por montos mayores que no generan pagos de interés y por plazos adecuados para cancelarlos. Hasta un máximo de 90 días. Siendo una alternativa de financiamiento más utilizada debido a las ventajas en cuanto a plazos de pago a corto plazo, no necesita pagarlo al contado permitiéndole así tener liquidez y ahorro de tasas de interés a diferencia que los bancos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar K. y Cano N. (2017); Tesis Titulada “Fuentes de financiamiento para el incremento de la Rentabilidad de las Mypes de la Región Huancayo”, consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Azevedo R. (2016); Organización Mundial de Comercio “La financiación del comercio y las Pymes, consultado en junio de 2019, recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tradefinsme_s.pdf.
- Asencio; L. (2018), Tesis Titulada “caracterización de la competitividad y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro calzado para damas y niñas, en el distrito de Aguas Verdes – Zarumilla, 2018”, consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8209>
- Banco Base - (2018), Finanzas Negocios “decisiones de financiamiento a corto y Largo Pazo de una empresa” “tipos de financiamiento a largo Plazo”, consultado en junio de 2019, recuperado de: <https://blog.bancobase.com>
- Caballero, A. (2014), Libro metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología del cómo Formularios_ Universidad autónoma de México: cengage learning. recuperado de: https://dlscrib.com/queue/metodologia-integral-innovadora-para-planes-y-tesis-la-metodologia-del-como-formularlos-alejandro-caballero-romero-pdf_5a4b9be7e2b6f5ee128c3203_pdf?queue_id=5a4b9bfae2b6f56f5b8c3ac7
- Cabezas, A (2018), Tesis titulada “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio, Rubro Compra /Venta De Calzado En El Mercado Modelo De Iquitos ,2016”. consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3482>

- Cárdenas; N. (2010), En su libro Titulado “Influencia de la Informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa, en la Región Arequipa 2010”, recuperado en Junio de 2019, recuperado de: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/micro_pequenaempresa.html
- Crece Negocios (2013) Fuentes de financiamiento para una empresa. Consultado en Junio 2019, recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>
- Dioses; K. (2019), En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio prendas de vestir de dama en Aguas Verdes-Tumbes 2019”, consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11666>
- Domínguez, V (2017), Tesis titulada “caracterización del financiamiento y competitividad de las mype rubro compra y venta de calzado del mercado central de Tambogrande Piura año 2017”, consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1913>
- Enciclopedia de Clasificaciones (2017). "Definición de financiamiento". citado en junio de 2019, recuperado de: <https://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/#ixzz5XhxbslUK>
- Economía y Finanzas (2011), Definición de financiamiento consultado en Julio de 2019, recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- El comercio (2014), El comercio de calzado, consultado en setiembre 2019. Recuperado de: https://visaempresarial.com/pe/noticias/el-comercio-del-calzado_739
- Escalante E. (2016), Pagina mi empresa Propia consultada en Julio 2019, recuperado de: <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-micro,pequeñasempresas-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequeñasempresas/>.

- En deSignificados.com. (s/f). “Financiamiento” [Consultado: 2 de agosto de 2019]. Recuperado de: <https://designificados.com/financiamiento/>
- Fernández, A. (2012) Conceptos de estrategia empresarial. Unión europea, consultado en setiembre 2019, recuperado en: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:78100/componente78098.pdf
- Ferraro y Goldsten, (2018), El financiamiento a las pymes en América Latina , consultado en agosto de 2019, recuperado de : [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)
- Financiamiento (2018), “Tipos de Financiamiento a Corto Pazo” publicado el 28 de Agosto de 2018 en la página Web El financiamiento.org, consultado en Junio de 2019, recuperado de: <https://financiamiento.org.mx/financiamiento-corto-plazo/>
- García, Y. (2018); Tesis titulada “Caracterización del rentabilidad las de financiamiento micro y pequeñas empresas sector comercio rubro venta de telas en el mercado modelo del distrito de Tumbes periodo 2018”, consultado en Julio 2019, Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9075/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_GARCIA_URBINA_YULICSA_ESPERANZA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, A, Lerma, A. Martín, A. Castro, A. citados por Kong J & Moreno (2014) “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de san José–lambayeque en el período 2010 –2012, recuperado de: <http://docplayer.es/5300905-Universidad-catolica-santo-toribio-de-mogrovejo.html>
- Huamán C. (2014), Micro, pequeñas empresas motor de desarrollo de nuestro país, Definición de micro, pequeñas empresas, publicada el 01 de setiembre de 2014, recuperado de: <http://micro,pequeñasempresas.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>

- InkariPeru (2015-2018) Financiamiento en las Micro, pequeñas empresas, consultado en junio de 2019, recuperado de: <http://www.inkariperu.com/financiamiento-micro,pequeñasempresas.html>
- Martínez K. (2017) en su Trabajo de Investigación, sobre La Teoría De La Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) Recuperado de: [https://www.emaze.com/@AORCOOZI/Teoria-de-la-Jerarquia-Financiera-\(by-Kenia-Martinez\)](https://www.emaze.com/@AORCOOZI/Teoria-de-la-Jerarquia-Financiera-(by-Kenia-Martinez))
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2014) Boletín Socio Económico Laboral - Caracterización de las MYPES en la Región Ica - mintra, Recuperado en: http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/osel/2014/Ica/BOLETIN/BOLETIN_012014_OSEL_ICA.pdf
- Mendiola; Aguirre; Campos y otros (2016), Financiamiento de Empresas en Libro: Titulado “Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano”. – Lima: Universidad ESAN, 2016. – 175 p. – (Serie Gerencia para el Desarrollo; 54), pag. 49, recuperado de: http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/106/Gerencia_para_el_desarrollo_54.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Monge; F. (2015), Tesis titulada “Alternativas Del Financiamiento Para Las Pymes Del Sector De Cuero Y Calzado En La Región Tungurahua Bajo El Marco De La Transformación De La Matriz Productiva En El Ecuador”. consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/8961>
- Organización Mundial de Comercio (2016); La financiación del comercio y las Pymes, recuperado de: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tradefinsme_s.pdf
- Pro Inversión, Mipequeña Empresa Crece. Guía para el desarrollo de la micro, pequeñas empresas (s.f.). consultado en junio 2019, recuperado de: <http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Micro,pequeñasempresas.pdf>

- Pro Chile (2010), Estudio de mercado de calzado – Perú, consultado en junio de 2019, recuperado de www.academia.edu
- Ramírez, L (2017), Tesis titulada “Caracterización Del Financiamiento Y Capacitación De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Compra / Venta De Calzado Para Damas Chimbote, 2015” consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2146>
- Rojas, A. (2010). Administración de pequeñas empresas. Citado por la revista de negocios (Castillo, Suarez y otros; 2017). Recuperado en: https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Negocios_y_PyMES/volumen10/Revista_de_Negocios_&_PYMES_V3_N10_3.pdf
- Sánchez; F. (2015) OCEI – Oficina Central de Estadísticas e Informática, definición de la mediana empresa; consultado en Julio 2019, recuperado de: <https://es.scribd.com/document/90568600/Mediana-empresa>
- Sánchez J. (2014). Actitud Emprendedora y Oportunidades De Negocio . IC Editorial. Consultado en setiembre 2019, recuperado de: https://books.google.com.pe/books/about/Actitud_emprendedora_y_opportunidades_de.html?id=RNyZAAwAAQBAJ&redir_esc=y
- Silva, A. (2013), La importancia de la Micro Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela, de la Universidad Fermín Toro Vicerrectorado Académico de la Facultad de Ingeniería Cubudare – Edo Lara. Consultada en junio de 2019, Recuperado de https://es.slideshare.net/AndrewSilv/la-micro-pequea-y-mediana-empresa-en-venezuela?qid=7ef1d30e-bbc4-4811-bf41-06be82374c3c&v=&b=&from_search=7
- Taricuarima, A (2017), Tesis titulada “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de calzados para damas en el distrito de calleria, 2017”. consultado en Julio 2019, Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2407>

Thompson; I. (2007); Definición de pequeña empresa - Promonegocios, consultado en julio 2019, recuperado de: <https://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>

Trabajo y Promoción del Empleo (2010), Normas Legales del Decreto Supremo N°007-2010-TR, publicado por el Peruano, recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/texto-unico-ordenado-de-la-ley-de-promocion-de-la-competitiv-resolucion-suprema-n-007-2008-tr-259023-1/>

Tamayo (2007), Pro Inversión, Mipequeña Empresa Crece. Guía para el desarrollo de la micro, pequeñas empresas (s.f.). consultado en junio 2019, recuperado de: http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Micro_pequeñas_empresas.pdf

Torres, F. (2015), Calzado, Consultado en Setiembre 2019, recuperado de: http://www.contactopyme.gob.mx/estudios/docs/calzado_edomex.PDF

Westreicher, G. (2019), “Economipedia”, consultado en junio 2019, recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>

Wisbert y Rojas (1969-2010). Administración de pequeñas empresas Organización para pequeñas empresas. Citados por la revista negocios, recuperados de: https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Negocios_y_PyMES/vo13num10/Revista_de_Negocios_&_PYMES_V3_N10_3.pdf

Wikipedia; (2019) definiciones en la enciclopedia libre EDPYME, recuperado de: <https://es.wikipedia.org/wiki/EDPYME>

Zúñiga, Gonzales, y Gutiérrez; 2013, Citado por la revista de negocios (Castillo, Suarez y otros; 2017) recuperado en: https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Negocios_y_PyMES/vo13num10/Revista_de_Negocios_&_PYMES_V3_N10_3.pdf

ANEXOS

Anexo 01: Encuesta

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



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

Fecha:/...../2019

El presente cuestionario está dirigido a la propietaria, gerente o representante de la micro y pequeña empresa del ámbito de estudio. Tiene por finalidad recoger información de las micro, pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado:

“El crédito de Proveedores como alternativa de financiamiento de las Micro, pequeñas empresas nacionales. Sector Comercio: Compra/Venta de calzado de la Tienda “Ipanema” del distrito de Aguas Verdes, Región Tumbes, 2019”.

La información presente que usted nos proporcionará será usada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que agradezco su valiosa información y colaboración.

Razón Social:.....RUC N°.....

A CERCA DEL PERFIL DE LA MICRO, PEQUEÑA EMPRESA

1.1 ¿Formalidad de la Micro, pequeña empresa?

- a) Formal
- b) Informal

1.2 ¿antigüedad de Negocio?

- a) 1 a 2 años
- b) 3 a 4 años
- c) 4 años a más

1.3 ¿A qué régimen tributario pertenece?

- a) Nuevo Régimen Único Simplificado (Rus)
- b) Régimen Especial
- c) Régimen General
- d) Régimen MYPE tributario
- e) No está Registrado

ACERCA DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS EMPRESAS

1.4 ¿Con que tipo de financiamiento inicio su negocio?

- a) Ahorros propios
- b) financiamiento de terceros
- c) Financiamiento con bancos
- d) Financiamiento de Cajas municipales
- e) Otros

1.5 ¿La empresa solicitó algún tipo de crédito financiero al inicio de sus actividades empresariales?

- a) Si
- b) No

1.6 ¿A qué entidades financieras recurrió para obtener su crédito?

- a) Bancos
- b) Por terceros
- c) Cajas municipales
- d) Otros

1.7 ¿monto promedio del crédito solicitado?

- a) S/. 1 000,00
- b) S/. 2 000,00

- c) S/. 3 000,00
- d) S/. 4 000,00
- e) S/. 5 000,00

1.8 ¿Qué tasa de Interés Pago por el crédito obtenido?

- a) 16%
- b) 20%
- c) 30%
- d) 40% a más

1.9 ¿a qué plazo solicito su Crédito?

- a) Corto Plazo
- b) Largo Plazo
- c) No Precisa

1.10 ¿En que fue invertido el Crédito obtenido?

- a) Capital de Trabajo
- b) Alquiler y Mantenimiento del local
- c) Capacitación al personal
- d) Pagó a Proveedores.

1.11 ¿Los proveedores le brindan crédito de mercadería a la empresa?

- a) si
- b) no

1.12 ¿La empresa tiene buena relación con los proveedores?

- a) si
- b) no

1.13 ¿Cómo financia sus actividades de compras?

- a) Crédito de proveedores
- b) Cajas municipales
- c) Ahorros propios
- d) Bancos

1.14 ¿cuantos proveedores le brindan mercadería al crédito?

- c) Un proveedor
- d) Dos proveedores
- e) Tres a mas proveedores

1.15 ¿Qué importes de mercadería le proporcionan sus proveedores?

- a) S/. 1 000,00 a S/. 9 000,00
- b) S/. 10 000,00 a S/. 19 000,00
- c) S/. 20 000,00 a más

1.16 ¿paga Intereses a los Proveedores por la Mercadería obtenida?

- c) si
- d) no

1.17 ¿firmo algún contrato con los proveedores para garantizar la mercadería obtenida?

- a) si
- b) no

1.18 ¿El contrato firmado con su proveedor está garantizado con algún título valor? ¿Qué Tipo de Título?

- a) Letra de cambio
- b) Cheque
- c) Pagaré

1.19 ¿El pago que realiza a sus proveedores por la mercadería obtenida es en cuotas?

- a) si
- b) no

1.20 ¿Cuál es el Tiempo máximo en que paga la Mercadería a sus proveedores?

- a) De 10 a 30 días
- b) De 31 a 60 Días
- c) De 61 a 90 Días
- d) De 91 Días a Más

Anexo 02: Evidencia



Anexo 03: Evaluación Turnitin

2da entrega

INFORME DE ORIGINALIDAD

0 %	0 %	0 %	%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas	Activo	Excluir coincidencias	< 4%
Excluir bibliografía	Activo		
