



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES:  
CASO EMPRESA COMERCIAL “PERÚ FORCE”-  
CHIMBOTE,2021**

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

**AUTOR**

**ESQUIVEL ZAMORA, MILENI ESTEFANI  
ORCID: 0000-0001-7533-2681**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL  
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ  
2021**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES:  
CASO EMPRESA COMERCIAL “PERÚ FORCE”-  
CHIMBOTE,2021**

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

**AUTOR**

**ESQUIVEL ZAMORA, MILENI ESTEFANI  
ORCID: 0000-0001-7533-2681**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL  
ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE – PERÚ  
2021**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Esquivel Zamora, Mileni Estefani

ORCID N°: 0000-0001-7533-2681

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

### **ASESOR**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID N° 0000-0002-6880-1141

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

### **JURADO**

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID N°: 0000-0003-3776-2490

Presidente

Ortiz González, Luis

ORCID N°: 0000-0002-5909-3235

Miembro

Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID N°: 0000-0003-0621-4336

Miembro

## HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

---

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID N°: 0000-0003-3776-2490

**Presidente**

---

Mgtr. Ortiz González, Luis

ORCID N°: 0000-0002-5909-3235

**Miembro**

---

Dra. Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID N°: 0000-0003-0621-4336

**Miembro**

---

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID N° 0000-0002-6880-1141

**Asesora**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradecer a Jehová Dios, que gracias a él tengo vida, salud, y porque siempre está conmigo en cada paso que doy, por brindarme las fuerzas necesarias para seguir cumpliendo mis metas trazadas.

Segundo lugar agradecer a mi madre y mi hijo que son mi motor y motivo para seguir saliendo adelante, a mis hermanos que siempre me brindaron todo su apoyo y confianza en el trayecto de mi vida demostrándome su amor, corrigiendo mis errores y celebrando mis logros

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, porque me brindaron los conocimientos necesarios para desarrollarme en mi carrera de Contabilidad.

A mi docente tutora Juan Maribel Manrique Plácido por su paciencia, dedicación, orientación y motivación encaminándome en la presente investigación.

***Mileni Esquivel***

## **DEDICATORIA**

A mi madre Guadalupe, que con todo su apoyo brindado he logrado cumplir cada uno de mis metas trazadas, y demostrándome que, con su amor incondicional, apoyo y ejemplo me ha enseñado a vivir cada etapa de mi vida, donde hemos compartido momentos de felicidad como de tristezas.

A mi querido hijo Mathías, que desde que llego a mi vida la cambio por completo llenándome de amor, siendo mi motor de mi vida, y la razón por la cual sigo adelante logrando todos mis sueños.

*Mileni Esquivel*

## RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021. La metodología que utilizó fue cualitativa, descriptivo-bibliográfico, no experimental y de caso, ya que se realizó una encuesta al propietario, dicho cuestionario estuvo conformado por 23 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: Según los autores revisados de los antecedentes, se establece que las oportunidades de las micro y pequeñas microempresas nacionales, es que la mayoría de ellas tienen la oportunidad de recurrir al financiamiento de terceros, tanto del sistema bancario como no bancario, en los diferentes plazos según el destino del crédito. Respecto al objetivo específico 2: Respecto al cuestionario aplicado al gerente de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”, podemos afirmar que la empresa recurre en gran parte al financiamiento externo para desarrollar sus actividades económicas. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a los resultados de la relación de los objetivos específico 1 y objetivo específico 2, se puede explicar que las oportunidades de los factores relevantes coincidan, es decir que con un buen financiamiento se ayuda tanto a las micro y pequeñas empresas nacionales y a la empresa en estudio. En conclusión, general: Se propone a la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”, obtengan un financiamiento del sistema bancario con la finalidad de reducir costos, los cuales le permitan asegurar su crecimiento y desarrollo, elevando su productividad y competitividad en los mercados.

**Palabras claves:** Comercio, Financiamiento y Micro y pequeñas empresas.

## **ABSTRACT**

The general objective of this research was: Identify financing opportunities that improve the possibilities of national micro and small companies and of the Commercial Company "PERÚ FORCE" -Chimbote, 2021. The methodology used was qualitative, descriptive-bibliographic, non-experimental and case studies, since a survey was carried out on the owner, said questionnaire consisted of 23 questions, obtaining the following results: Regarding the specific objective 1: According to the authors reviewed of the background, it is established that the opportunities of the micro and small national micro-enterprises, is that most of them have the opportunity to resort to financing from third parties, both from the banking and non-banking systems, in the different terms according to the destination of the credit. Regarding specific objective 2: Regarding the questionnaire applied to the manager of the Commercial Company "PERÚ FORCE", we can affirm that the company relies largely on external financing to develop its economic activities. Regarding specific objective 3: Regarding the results of the relationship between specific objectives 1 and specific objective 2, it can be explained that the opportunities of the relevant factors coincide, that is, with good financing, both micro and small companies are helped national companies and the company under study. In conclusion, general: It is proposed that the Commercial Company "PERÚ FORCE" obtain financing from the banking system in order to reduce costs, which allow it to ensure its growth and development, increasing its productivity and competitiveness in the markets.

Keywords: Commerce, Financing and Micro and small businesses.

# CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
CONTRACARÁTULA.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS.....	xi
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>12</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. Antecedentes.....</b>	<b>16</b>
2.1.1. Internacionales.....	16
2.1.2. Nacionales.....	20
2.1.3. Regionales.....	27
2.1.4. Locales.....	34
<b>2.2. Bases Teóricas de la investigación.....</b>	<b>38</b>
2.2.1. Teoría del financiamiento.....	39
2.2.2. Teoría de las micro y pequeñas empresas.....	74
2.2.3. Teoría del comercio.....	87
2.2.4. Teoría de la ropa.....	98
<b>2.3. Marco conceptual .....</b>	<b>103</b>
2.3.1. Definición del financiamiento.....	103
2.3.2. Definición de las micro y pequeñas empresas.....	103
2.3.3. Definición de empresa.....	104
2.3.4. Definición del sector comercio.....	105
2.3.5. Definición de la empresa “PERÚ FORCE” .....	105

<b>III. HIPÓTESIS.....</b>	<b>106</b>
<b>IV. METODOLOGÍA.....</b>	<b>106</b>
<b>4.1. Diseño de la investigación.....</b>	<b>106</b>
<b>4.2. Población y muestra.....</b>	<b>107</b>
4.2.1. Población.....	107
4.2.2. Muestra.....	107
<b>4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....</b>	<b>108</b>
<b>4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....</b>	<b>111</b>
4.4.1. Técnicas.....	111
4.4.2. Instrumentos.....	111
<b>4.5. Plan de análisis.....</b>	<b>111</b>
<b>4.6. Matriz de consistencia.....</b>	<b>113</b>
<b>4.7. Principios éticos.....</b>	<b>115</b>
<b>V. RESULTADOS.....</b>	<b>117</b>
<b>5.1. Resultados.....</b>	<b>117</b>
5.1.1. Respecto al objetivo específico N°01.....	117
5.1.2. Respecto al objetivo específico N°02.....	119
5.1.3. Respecto al objetivo específico N°03.....	120
<b>5.2. Análisis de resultados.....</b>	<b>124</b>
5.2.1. Respecto al objetivo específico 1.....	124
5.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	125
5.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	126
<b>VI. CONCLUSIONES.....</b>	<b>126</b>
6.1. Respecto al objetivo específico 1.....	126
6.2. Respecto al objetivo específico 2.....	127
6.3. Respecto al objetivo específico 3.....	127
6.4. Respecto al objetivo general.....	128
<b>VII. PROPUESTAS DE MEJORA.....</b>	<b>129</b>
<b>VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>130</b>
<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>130</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>141</b>
<b>Anexo 1: Cronograma de actividades.....</b>	<b>141</b>
<b>Anexo 2: Presupuesto.....</b>	<b>142</b>
<b>Anexo 3: Instrumento de recolección de datos(encuesta).....</b>	<b>143</b>
<b>Anexo 4: Fichas bibliográficas.....</b>	<b>146</b>
<b>Anexo 5: Ficha RUC de la empresa.....</b>	<b>147</b>
<b>Anexo 6: Evidencia fotográfica.....</b>	<b>148</b>
<b>Anexo 7: Cronograma de préstamo.....</b>	<b>149</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS

<u>N° DE CUADRO</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>PÁGINA</u>
Cuadro N°01	Objetivo específico 1	118
Cuadro N° 02	Objetivo específico 2	120
Cuadro N°03	Objetivo específico 3	121

## I. INTRODUCCIÓN

Esta presente investigación en primer lugar pertenece al campo de estudio de las micro y pequeñas empresas (MYPES), derivada de la línea de investigación: “Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas”, las cuales están establecidas de acuerdo a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. El presente informe lleva por título: **“Propuestas de Mejora de los Factores Relevantes del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Nacionales: Caso Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021.**

En la actualidad las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principalmente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que a continuación revisaremos la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta tributaria específicamente para este sector, enmarcada en nuestra realidad nacional. (Sánchez, 2006)

Las Mypes ejercen un aspecto muy considerable dentro de la sociedad y de la economía porque son las primordiales fuentes generadoras de trabajo, mencionando además su auto empleo y su permanencia en el mercado. En la presente exploración se

comparan diferentes puntos que caracterizan la verdad de las Mypes tanto a nivel mundial, latinoamericano y nacional.

La mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región. Sin embargo, solo un pequeño porcentaje de estas microempresas tiene acceso a servicios financieros institucionalizados; cabe señalarse que la posibilidad de lograr estos y otros tipos de apoyo limita su crecimiento y no permite que desarrollen una gran parte de su potencial, siendo éste un gran desafío para las microempresas. **(Sánchez, 2014)**

La gran dificultad que enfrenta las MYPES en el Perú es que los microempresarios no tienen “Dinero en la Mano” para poder invertir y acceder más a los mercados nacionales e internacionales. Estas empresas presentan problemas de financiación y de acceso al crédito, ya que las MYPES son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones, es por ello que las MYPES tienden a tener una duración a corto plazo. **(Luján & Gálvez, 2015)**

En la actualidad las MYPES continúan teniendo problemas para poder acceder al financiamiento, siendo el financiamiento un tema de vital importancia para las empresas sobre todo para las medianas o pequeñas. Las limitaciones que enfrentan las MYPES son el resultado de que no tienen una adecuada forma de administración,

debido a la falta de cultura empresarial o porque no contratan a un profesional que se pueda hacer cargo adecuadamente del negocio y pueda demostrar que el negocio cuenta con la capacidad de pago. (Villaorduña, 2014)

En el tema nacional la circunstancia no dista de la antes presentada, ya que según lo mencionado por el Periódico de la Gestión (2016), acorde con lo anunciado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática, el 36.7% de las MYPES muestran dificultades en desarrollo gracias a la limitada demanda, el 34.8% asoció su bajo desarrollo a las dificultades para lograr entrar a financiamiento y el 30.6% señaló que hay que a la excesiva regulación tributaria. Sumado a ello, además están las reducidas acciones, proyectos o métodos en el ámbito de una compañía que permita identificar de modo oportuno los probables peligros que podrían perjudicar el rumbo de la organización. (INEI, 2016)

Finalmente, en la ciudad de Chimbote donde se desarrolló el estudio, existen diversas empresas conocidas como MYPES. El siguiente trabajo tiene por finalidad demostrar la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas para el desarrollo de un país.

A raíz de ello es que surge la necesidad de plantear el siguiente enunciado del problema: **¿Las oportunidades del Financiamiento mejoran las posibilidades de las Micro y Pequeñas Empresas Nacionales y de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”- Chimbote, 2021?** Para poder dar respuesta al problema se planteó el siguiente objetivo general: **Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la**

**Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021.** Y para poder logara este objetivo se formularon los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales.
2. Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021.
3. Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021.

La presente investigación se justifica en la necesidad de comprender las oportunidades de mejora del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021. Es decir, sugerir que, para acceder a un canal de financiamiento, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y fije los costos efectivos de financiamiento.

Asimismo, esta investigación va a servir de base para la ejecución de otros trabajos de tesis, ya sean en los diferentes sectores como comerciales, productivas o de servicio, de otros ámbitos geográficos de la región, del país y del mundo.

La metodología que utilizó fue tipo cualitativo, de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso ,ya que se realizó una encuesta al propietario, dicho cuestionario estuvo conformado por 23 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: Según los autores revisados de los antecedentes, se establece que las oportunidades de las micro y pequeñas

microempresas nacionales , es que la mayoría de ellas tienen la oportunidad de recurrir al financiamiento de terceros, tanto del sistema bancario como no bancario, en los diferentes plazos según el destino del crédito. Respecto al objetivo específico 2: Respecto al cuestionario aplicado al gerente de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”, podemos afirmar que la empresa recurre en gran parte al financiamiento externo para desarrollar sus actividades económicas. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a los resultados de la relación de los objetivos específico 1 y objetivo específico 2, se puede explicar que las oportunidades de los factores relevantes coinciden, es decir que con un buen financiamiento se ayuda tanto a las micro y pequeñas empresas nacionales y a la empresa en estudio. En conclusión, general: Se propone a la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”, obtengan un financiamiento del sistema bancario con la finalidad de reducir costos, los cuales le permitan asegurar sus crecimiento y desarrollo, elevando su productividad y competitividad en los mercados. Finalmente, por medio de esta investigación me dejará conseguir el Título de Contador Público; lo que paralelamente dejará que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y la Escuela Profesional de Contabilidad, mejore sus estándares de calidad que establece la Novedosa Ley Universitaria.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes:**

A continuación, se citará antecedentes de corte internacional, nacional, regional y local que tienen relación con las variables de investigación.

#### **2.1.1. Internacionales:**

En las siguientes investigaciones se entenderá como antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado en cualquier ciudad de algún país del mundo,

menos Perú; que hayan utilizado la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Delgado & Chávez (2018)**, en su tesis titulada: **“Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento-Ecuador 2018”**. El presente artículo tiene como finalidad dar a conocer sobre la importancia, situación económica actual y fuentes de financiamiento de las Pymes en El Ecuador. Las PYMES ecuatorianas desempeñan un rol fundamental puesto que son las responsables de generar los miles de plazas de empleo y dinamizar la economía. Dentro del ambiente económico las Pymes tienen particular importancia en el Ecuador, no solo por las aportaciones a la producción nacional sino a su vez a la flexibilidad de adaptación a nuevos rumbos o cambios ya sean de tipo tecnológico, social o de generación de empleo. Las Pymes están concentradas más en las provincias del Guayas, Pichincha, Manabí, Azuay y El Oro debido al gran potencial del sector del comercio, entre las cinco provincias suman alrededor de 138.000 pymes que equivale a un alto porcentaje sobre el total nacional. La fuente más común de financiamiento para las PYMES en el Ecuador ha sido mediante créditos bancarios o mediante fondos propios. Sin embargo, un sin número de ellas dejan de crecer y no llegan a más de una década de antigüedad. La causa principal es que muchas de las PYMES no logran cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requerimientos que solicitan las entidades financieras para el acceso a créditos económicos.

**Illanes (2017)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile-2017”**. En Chile las empresas Pymes representan cerca del 60% de los empleos del país y es por ello que son una fuente

importante de trabajo, a lo que adicionalmente se suma que son fuente de producción y generación de riqueza. El aumento de la producción del país es hoy en día uno 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 presente trabajo tiene la finalidad de realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile, revisar cuáles son las variables que influyen en las características del financiamiento para estas empresas, testear las variables que afectan el nivel de endeudamiento de la empresa y los factores que influyen en su rentabilidad. En términos prácticos se analizarán los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas Longitudinales 1, 2 y 3 preparadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y el Ministerio de Economía. En forma complementaria se analizarán los factores que influyen en los niveles de deuda de una compañía a través del análisis de corte transversal en la Encuesta Longitudinal 3. Para el estudio realizado de la base de panel, se consideraron los modelos econométricos de efectos aleatorios, fijos y agrupados. Asimismo, el modelo de Heckman en dos etapas es utilizado para investigar los factores que influyen en los niveles de deuda de la empresa, en el que se considera el problema de sesgo de selección de las empresas cuando piden un préstamo. Lo interesante del estudio proviene del análisis de las variables cualitativas de la gerencia general de la compañía, que nos permite ver la importancia que poseen estas habilidades individuales en los niveles de deuda de la compañía y en los niveles de ROE. Se desprende de los resultados del modelo de Heckman que las variables que caracterizan al gerente como el sexo y si éste es socio de la compañía influye de forma positiva en los niveles de deuda de la compañía. De la misma forma, el tamaño medido como logaritmo natural de las ventas,

el pasivo exigible sobre patrimonio y la deuda financiera sobre EBITDA poseen influencia positiva en los niveles de endeudamiento. Por otro lado, tenemos que la razón circulante tiene influencia negativa en los niveles de deuda de la compañía.

**Bohórquez & López (2018)**, en su tesis titulada: **“Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras-Ecuador-2018”**.

La presente investigación tiene como objetivo analizar las fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresa y su incidencia en la toma de decisiones financieras, por lo cual, se emplearon métodos de investigación descriptiva, con un enfoque cualitativo, utilizando técnicas de investigación, tales como: la entrevista, y encuestas. Se logró como resultado conocer las diversas fuentes de financiamiento, para que los empresarios cuenten con una herramienta eficiente que les permita tomar decisiones, cumpliendo con los objetivos planteados en la investigación.

**Pastor, Rodríguez & Ramos (2017)**, en su tesis titulada: **“Efectos del financiamiento público a la innovación: perspectiva microeconómica a partir de un estudio en pequeñas empresas”**. En teoría, el financiamiento público destinado a incentivar la innovación empresarial está justificado, pero en la práctica existe controversia sobre la evaluación de los impactos derivados del uso de estos recursos. El objetivo de este trabajo es analizar la adicionalidad generada en micro y pequeñas empresas beneficiarias de financiamiento público para la innovación. Para lograrlo se aplicó un cuestionario, y se hizo un análisis descriptivo de las variables adicionalidad de input, de comportamiento y de resultados. Las conclusiones revelan que en la mitad de la muestra existe indicio de adicionalidad en el financiamiento, cuyo resultado más claro es la generación de productos y procesos nuevos, y los efectos en el

comportamiento son los más notables. Si bien el tamaño muestral y el tipo de análisis limitan la generalización de los hallazgos, la evidencia presentada aquí sobre el impacto del financiamiento público en la innovación en economías en desarrollo es relevante, debido a la escasez de trabajos sobre la materia.

**González (2014)**, en su tesis titulada: “**La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá – Colombia**”. Se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas a nivel Nacional y Latinoamericano es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

### **2.1.2. Nacionales:**

Se entiende por antecedentes nacionales a los trabajos de investigación realizados en el ámbito de todo nuestro País Perú, que cuenten con similitud en la presente investigación.

**Del Pino (2020)**, en su tesis titulada: **“Características del financiamiento de las MYPES sector Comercio rubro abarrotes en el Perú, caso: Comercial Escocia EIRL del Distrito de Ica 2018”**. El objetivo de la presente investigación fue la descripción de las Características del financiamiento de las MYPES sector Comercio rubro abarrotes en el Perú, caso: Comercial Escocia EIRL del Distrito de Ica 2018. La investigación tiene el diseño no experimental, cualitativa, descriptivo y de caso para el recojo de información se utilizó las fichas bibliográficas y se investigó los antecedentes en forma general y se obtuvo el siguiente resultado el financiamiento que utilizan las MYPES en un mayor porcentaje es el financiamiento no Bancario en el corto y largo plazo, en el inicio de su vida empresarial utilizan financiamiento por parte de la familia y conforma crecen las necesidades y obligaciones de la empresa buscan financiamiento externo de terceros en busca de lograr mejores rendimientos comerciales, el crédito a corto plazo las MYPES lo utilizan para la adquisición de mercaderías, materias primas, pago a proveedores etc. y para la adquisición de activo fijo utilizan el crédito de largo plazo, las MYPES conocen la importancia de un financiamiento en las empresas que quieren crecer empresarialmente.

**Yaringaño (2019)**, en su tesis titulada: **“Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz, 2018”**. Esta investigación posee como objetivo principal: Determinar las principales propuestas de mejora del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercialización de prendas de vestir en el Distrito de Huaraz, 2018. Originando al planteamiento de problema, ¿Cuáles son las principales propuestas de mejora del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercialización de prendas de vestir en el Distrito de

Huaraz, 2018? La metodología es de tipo cuantitativo, el nivel de la investigación es descriptivo y el diseño es descriptivo no-experimental, para realización del presente trabajo, se escogió una muestra de 21 MYPE de una población de 30 empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa de distrito de Huaraz, 2018; a quienes se le aplicó un cuestionario de 19 preguntas, obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a la propuesta de mejora del financiamiento de las MYPE el 81% creen que debe crear un organismo dedicado al financiamiento de las MYPE, el 61.9% manifiestan que no sería factible aliarse con otras empresas para acceder al crédito financiero, el 38.1% la opción de financiamiento son los proveedores y los créditos bancarios, el 66.7% proponen que las entidades financieras deben pedir pocos requisitos y respecto a la propuesta de mejora de la rentabilidad, el 76.2% no llevan correctamente sus inventarios de igual modo el 90.5% no tienen tecnología adecuada para llevar control de sus ingresos y gastos, el 57.1% en el año 2018 ha mejorado su rentabilidad y que 81% consideran que es necesario definir un periodo de tiempo para medir la rentabilidad.

**Lindao (2018)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de tumbes, 2017”**. Tiene como objetivo general describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes el sector comercio rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de Tumbes, 2017. El tipo de investigación del trabajo es Descriptivo, su nivel es cuantitativo y el diseño es no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 propietarios de las tiendas de ropa, a quienes se les aplicó el cuestionario usando la encuesta como técnica. Concluyendo que Se determinó que las herramientas de financiamiento utilizadas por los gerentes es el

leasing debido a que el total de ellos no disponen de local propio para realizar sus actividades, y mucho menos tiene sucursales, es por ello que utilizan esta herramienta con el fin de que los bancos realicen el contrato de alquiler y ellos pueden ejercer su giro de negocio, debido a que los gerentes manifestaron que tiene dificultades para devolver el dinero, frente a ello para afrontar el endeudamiento optan por realizar otro crédito bancario en diferente entidad, puesto que las ventas mensuales no son las proyectadas, por lo tanto los gerentes consideran que tuvieron déficit en los últimos años.

**Aldana (2018)**, en su tesis titulada: **“Caracterización de la atención al cliente y el financiamiento de las Mypes del rubro librerías del mercado modelo central de Piura, año 2018”**. La presente investigación estableció como objetivo establecer las características de la atención al cliente y el financiamiento de las MYPES del rubro librerías del mercado central de Piura, año 2018. Se empleó la metodología de investigación de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo y con diseño no experimental de corte transversal, siendo los resultados agrupados de acuerdo a los objetivos. La población estuvo conformada por 07 MYPES, basado en una muestra para la variable atención al cliente por 196 clientes y para la variable financiamiento 07 representantes legales, se empleó la técnica de la encuesta, utilizando como instrumento un cuestionario de 11 ítems para la variable atención al cliente y 11 ítems para la variable financiamiento. Como conclusiones se presenta que los factores de atención a los clientes más relevantes es la capacidad de respuesta y la satisfacción con los productos; en relación a las estrategias de atención al cliente son las promociones y descuentos. Asimismo, respecto a las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPES del rubro

librerías en su gran mayoría son cajas municipales; y finalmente los montos de financiamiento de las MYPES, en su gran mayoría son mayores a S/. 10000 soles.

**Castillo (2017)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector comercio-rubro alimentos lácteos. Vegueta, Huaura, 2014”**. La investigación tuvo por objetivo general determinar la caracterización de financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro alimentos lácteos, del distrito de Végueta - Provincia de Huaura, 2014. Fue tipo transeccional – nivel descriptivo, se escogió una muestra de 11 Micro y pequeñas empresas, a las que se les aplico un cuestionario de 13 preguntas cerradas a través de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: El 54.5% tiene una edad entre 31 a 40 años, tienen secundaria completa y son propietarios de su empresa. El 45,5% cuenta con 5 a más trabajadores, el 63.6% desarrolla la actividad entre 3 a 4 años y tienen por objetivo generar ganancias. El 100% hacen por financiamiento de terceros, el 64% lo hacen por entidades Bancarias, el 73% invirtieron en maquinaria y equipos – insumos y materia prima, el 45.5% adquirieron entre 5001 a 10000 soles de préstamo, el 82% asumieron entre 11 a 20 por ciento de interés, el 55% asumieron el crédito a mediano plazo y el 64% solicitaron su crédito a los bancos. Se concluye que el financiamiento moviliza activamente a las Mypes del sector comercio - rubro alimentos lácteos.

**Flores (2019)**, en su tesis titulada: **“Propuesta de mejora de la motivación como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio – rubro venta de prendas de vestir para caballeros, del mercado Virgen del Carmen, distrito de imperial, provincia de Cañete, 2018”**. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Proponer las mejoras

de la motivación como factor relevante para la Gestión de Calidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de prendas de vestir para caballeros, del Mercado Virgen del Carmen, Distrito de Imperial, Provincia de Cañete, 2018. La metodología de esta investigación fue de tipo Cuantitativa. El Nivel fue descriptivo, el diseño de la investigación fue No experimental y transversal, Para que, se llevara a cabo este estudio se tomó una muestra poblacional de 15 representantes de la MYPE del Mercado Virgen del Carmen, a quienes se le aplicó un cuestionario con 25 preguntas, a través de la encuesta se obtuvo los siguientes resultados: 60.0% de los representantes de las MYPES tienen de 31-50 años, el 60.0% son de sexo femenino, el 46.7% tienen secundaria como grado de instrucción, el 86.7% son los dueños de la empresa, el 60% tienen más de 9 años trabajando en la empresa. Sobre las Mypes, el 33.3% cuentan con 3 trabajadores en su empresa, el 100% de las empresas tienen como objetivo de generar ganancias, el 53.3% de las personas que laboran en la empresa son familiares y no familiares, el 66.7% de las empresas no están formalizadas. Sobre la Gestión de Calidad, el 40.0% planifica sus objetivos que desea conseguir en el último año, el 46.7% cuenta con un Plan Estratégico, el 46.7% cumple con un Plan de Gestión, el 53.3% realiza flujo de caja, el 73.3% realiza seguimientos a los procesos de venta, el 60.0% evalúa los resultados con lo planificado, el 46.7% realiza Plan de mejora Continua, el 66.7% controla la atención al cliente durante el proceso de venta, el 33.3% hace un reconocimiento al, cumplir con las metas, 53.3% cumple con el horario establecido en el trabajo, 46.7% brinda seguridad laboral brinda un trato digno a sus trabajadores, el 66.7% brinda beneficios sociales, el 53.3% cumple puntualmente con las remuneraciones de acuerdo al puesto de trabajo, el 80.0% existe una buena relación con sus compañeros de trabajo.

**Crisanto (2020)**, en su tesis titulada: **“Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019”**. El presente trabajo de investigación tiene como propósito en Identificar las oportunidades del financiamiento y rentabilidad que mejoren las posibilidades de las Mypes del sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019, en el rubro farmacia los factores que más inciden en esta problemática son la escasa capacidad operativa, la limitada capacidad gerencial, la desarticulación empresarial y la dificultad de acceso al crédito los cuales son factores importantes para el desarrollo empresarial. En este estudio, el tipo de investigación es cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó como técnica la encuesta y el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: respecto al financiamiento a corto plazo: la empresa considera que no utilizo el corto plazo para el financiamiento porque siempre solicita montos grandes razón por la cuál es difícil poder pagarlo a corto plazo por ello no es lo más conveniente. Respecto al financiamiento a largo plazo: la empresa si emplea el largo plazo para la devolución de sus préstamos porque solicita montos grandes por lo tanto requiere de más tiempo para devolver y además permite una ligera mejora en la rentabilidad en el negocio especialmente por el destino del capital prestado en mercaderías y capital de trabajo. Respecto al financiamiento externo: la empresa considera como parte del financiamiento de terceros el crédito de los proveedores porque no ocasiona costos y presenta mayores facilidades. Finalmente se puede concluir que el financiamiento que viene empleando y la rentabilidad mejora levemente a la empresa.

### **2.1.3. Regionales:**

En la presente investigación se entenderá como antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador, en cualquier ciudad de la región Ancash; que hayan utilizado la variable y unidades de nuestra investigación.

**Valdez (2021)**, en su tesis titulada: **“Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las MYPES del sector comercial, rubro motos: Caso microempresa “Miglaze” S.A.C. Huaraz, 2019”**. La presente investigación, tuvo como enunciado del problema, ¿Cuáles son las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las MYPES del sector comercial, rubro motos: Caso microempresa “Miglaze” S.A.C. Huaraz, ¿2019? y el objetivo general fue: Determinar las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las MYPES del sector comercial, rubro motos: Caso microempresa “Miglaze” S.A.C. Huaraz, 2019. La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y no experimental, la población y muestra fue 6 trabajadores, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Los principales resultados fueron: el 67% afirmó que realizó su financiamiento de las instituciones financieras y el 33% afirmó que no, el 33% afirmó que obtuvo su crédito solicitado a corto plazo y el 67% afirmó obtuvo su crédito a largo plazo, el 83% afirmó que cuando solicitó su préstamo posee información para que la empresa en el futuro no tenga riesgo. Se concluye en cuanto a la propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la microempresa “Miglaze” se propone indagar sobre las fuentes de financiamiento para que sea rentable, también utilizar ambos plazos de financiamiento, implementar estrategias financieras que permitirá evaluar las oportunidades, los

riesgos para un buen financiamiento, también de preferencia que su financiamiento sea de sus recursos personales y así no acudir a terceros.

**López (2017)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector servicio-rubro agencia de viajes turísticos del distrito de Huaraz, 2015”**. El presente estudio surgió a partir del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Mypes del sector servicio- rubro agencias de viajes turísticos del distrito de Huaraz, 2015? La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 21 representantes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los representantes legales: el 67% son de sexo masculinos, entre 26 a 35 años de edad y el 52% tienen superior completa. Así mismo, respecto a las MYPES: el 48% tienen de 10 a más años de permanencia en el mercado, el 38% tiene 2 trabajadores permanentes y el 90% de las MYPES se formó con la finalidad de obtener ganancia. En cuanto al financiamiento: el 62% financió su actividad productiva con financiamiento propio, el 38% han obtenido créditos de las entidades bancarias, el 19% indican que solicitaron créditos a Mi Banco para financiar su empresa, pagando de 1 a 5% de tasa de interés por el crédito otorgado y el 24% invirtió el crédito en el capital de trabajo. Se concluye que las Mypes del rubro estudia están representadas por personas adultas con experiencia en el rubro y en su mayoría recurren al financiamiento propio con menor uso del crédito bancario, ya que los empresarios perciben que las entidades financieras cobran altas tasas de interés.

**Príncipe (2019)**, en su tesis titulada: **“Características del financiamiento y capacitación en las micro y pequeñas empresas de sector comercio rubro compra-venta de choclos del distrito de Chingas, provincia de Antonio Raymondi, departamento de Ancash 2018”**. El trabajo de investigación se desarrolló bajo la línea de investigación “características del financiamiento, y la capacitación en las Mypes, dentro del campo disciplinar promoción de las Mypes; cuyo objetivo logrado consistió en: Determinar las características del financiamiento y capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra-venta de choclo del distrito de Chingas, provincia Antonio Raimondi, departamento de Ancash en el 2018. Metodológicamente, el tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo, aplicativo, nivel de investigación descriptivo, cuyo diseño fue no experimental, descriptivo y transeccional. La población muestral estuvo conformada por 22 propietarios o administradores de las Mypes de compra venta de choclos del distrito de Chingas, provincia de Antonio Raimondi-Ancash. De acuerdo a la problemática descrita, bajo la línea de investigación se decidió responder a al siguiente problema de investigación ¿Cómo son las características del financiamiento y capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra – venta de choclo del distrito de Chingas provincia Antonio Raimondi- departamento de Ancash en el 2018? Se operacionalizaron las variables, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario estructurado, se ejecutó el plan de análisis, elaborando la matriz de consistencia; y se consignaron los principios éticos. Resultados: el 45% financiaron su Mypes con créditos comerciales, el 68, % obtienen financiamiento por terceros y el 68,2% comercializan los desperdicios como forma de financiamiento, y la mayoría de encuestados consideran que la capacitación es muy

importante para crecimiento de una empresa. Conclusión general Se concluye determinado las características del financiamiento y capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra-venta de choclo del distrito de Chingas, provincia Antonio Raimondi, departamento de Ancash en el 2018; al menos casi la mitad de los encuestados encontraron financiamiento por entidades bancarias y no bancarias pero la mayoría de ellos trabajan con financiamiento por terceros. El factor de capacitación para este sector es fundamental para que se desarrolla y crean un compromiso social para la modernización. Conclusiones Específicos. Los micro y pequeños empresarios del rubro compra/venta de choclo del distrito de Chingas deben organizarse crear una cooperativa y así las autoridades correspondientes deben tomar muy en cuenta esa necesidad y facilitar el financiamiento sin muchos papeleos. Los micro y pequeños empresarios del rubro compra/venta de choclo deben capacitarse permanentemente en los aspectos comerciales de marketing y publicidad, para identificar y captar más clientes; así como para mejorar su compromiso empresarial y buscar nuevos mercados donde el valor de sus productos sea más rentable.

**Castillo (2018)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa ferretería “La Solución “. Huarney,2017”**. La presente investigación tiene como objetivo general, Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería “La Solución.” de Huarney, 2017. Para dar a conocer este objetivo general la investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso; para el recojo de la información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y el cuestionario de preguntas, como técnicas se utilizó la revisión bibliográfica y la entrevista. Las MYPES son

pequeñas fuentes económicas las cuales representan el eje de la economía del país, ya que conforman el 94% del total de empresas en el Perú generando el mayor PBI en el país, por esa razón, he considerado imprescindible tratar el tema del financiamiento en las MYPES dada su importancia para la generación de empleo y el desarrollo del país; en donde el papel del estado cumple un rol muy importante. En el Perú el tamaño de las MYPES ocasiona que estas no puedan aprovechar los beneficios económicos de hoy en día, ya que la falta de garantías y la informalidad en las que muchas de estas se encuentran hacen que no puedan recurrir al financiamiento que se otorga en el sistema financiero. Por lo tanto, se tendrá que realizar un estudio detallado de las causas y factores que limitan el financiamiento de las MYPES en Chimbote, para lo cual describiremos las características del financiamiento y su importancia para el crecimiento de las MYPES.

**Montañez (2020)**, en su tesis titulada: **“Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro abarrotes de la provincia de Yungay, 2019”**. El presente trabajo tuvo como enunciado: Se tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro abarrotes de la Provincia de Yungay, 2019; para ello se utilizó el tipo de investigación cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, se escogió una muestra de 12 Mypes a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado, obteniéndose así los siguientes resultados más resaltantes: el 75% de los participantes manifiestan que no se autofinanciaron, el 86% de los participantes opinaron que solicitaron crédito a entidades bancarias, el 74% de los participantes opinaron que no usan sus utilidades para aumentar su capital, el 90%

de los participantes opinaron que les fue entregado el crédito solicitado. Finalmente se llegó a la conclusión: Se identifica las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro abarrotes de la Provincia de Yungay, en el que los representantes de las microempresas financian su negocio con fondos externos como son las entidades bancarias, consideran también que el financiamiento bancario es fundamental ya que no cuentan con suficientes ahorros personales.

**Charqui (2018)**, en su tesis titulada: **“Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017”**. El presente trabajo de investigación se originó del problema: ¿Cómo es el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017?, tuvo como objetivo general, determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017, la metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo simple, no experimental de corte transversal, para la realización de esta, se escogió una muestra de 23 de una población de 46 MYPES de ferreterías en Huaraz, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento un cuestionario estructurado de 16 interrogantes; se aplicó el plan de análisis estadístico y se presenta la matriz de consistencia obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 87% pagan puntualmente su financiamiento, el 65% mencionan que solicitaron créditos de bancos privados locales, el 70% que solicitaron créditos en entidades financieras no bancarias, el 70% que financiaron su micro empresa por medios de cuentas por cobrar. Respecto a la rentabilidad el 74% si percibe la rentabilidad económica de su micro empresa, el 83% percibía la rentabilidad financiera, el 70% confirmaron percibir la

rentabilidad social de su micro empresa, el 57% que consideraban el indicador de rentabilidad, el 61% que afirmaron percibir los recursos invertidos y sus resultados rentables. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las diferentes entidades bancarias. Con respecto a la rentabilidad, los recursos obtenidos fueron favorables debido a la buena gestión empresarial de las MYPES.

**Villanueva (2019)**, en su tesis titulada: **“Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección de prendas de vestir para damas y caballeros en el mercado central de Huaraz, 2017”**. La presente investigación tiene como enunciado de problema: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección de prendas de vestir para damas y caballeros en el Mercado Central de Huaraz, periodo 2017? donde el objetivo fue, describir las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio. Para el desarrollo de la investigación se utilizó como tipo de investigación cuantitativa y el nivel fue descriptivo y el diseño fue no experimental. Se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Los principales resultados obtenidos fueron: el 55% de las Micro y pequeñas empresas solicitaron un préstamo por un importe de S/ 20.000.00 soles, el 40% de las Micro y pequeñas empresas pagó en más de 4 años los créditos obtenidos, el 72% de las Micro y pequeñas empresas no tuvo dificultades para pagar el crédito, el 72% nos afirmó que, utilizó los papeles comerciales para financiar su Micro y pequeñas empresas, el 49% de las Micro y pequeñas empresas acude a los Bancos para solicitar préstamos. Respecto a la rentabilidad; el 0.40% nos muestra el índice de rentabilidad patrimonial,

el 0.27% es la rentabilidad de margen ganancia bruta y el 0.18% es el índice de las ventas para el año anterior. Concluye el financiamiento otorgado por parte de las entidades financieras respondió a las necesidades del empresario, porque recibieron créditos a corto plazo y a largo plazo, y así para obtener el financiamiento presentaron los requisitos que les solicitaban las entidades financieras.

#### **2.1.4. Locales:**

En la investigación se entenderá como antecedentes locales a todo trabajo de investigación de algún investigador en cualquier lugar de la provincia del Santa; que hayan utilizado la variable y unidades de nuestra investigación.

**Córdova (2017)**, en su tesis titulada: **“Caracterización de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro veta de ropa para niños en el mercado Modelo de la ciudad de Chimbote, perdió Julio 2013-2014”**. La presente investigación tuvo por objetivo general, Describir las principales características de la competitividad de las Micro y Pequeña Empresa del sector comercio-rubro Venta de ropa para niños del mercado modelo de la Ciudad de Chimbote, periodo julio 2013 - julio, 2014. La investigación fue no experimental – transversal-descriptiva se utilizó una muestra población de 17 Micros y pequeñas Empresas, obtenida mediante la técnica de sondeo, a quienes se les aplico un cuestionario de 12 preguntas cerradas: Obteniéndose los siguientes resultados: el 47.1%, tienen una edad de 35 a 45 años, el 29.4% poseen un grado de instrucción de estudios básicos y técnicos, el 64.7 % su objetivo principal es maximizar sus ganancias, el 41.7 % dueño de las MYPES, el 47.1% poseen un estilo de liderazgo capacitador, 41.2% utilizaron la calidad total como herramienta administrativa, el 100 % sus precios son competitivos. Concluyendo que: La mayoría de los representantes

de las Micro y Pequeñas Empresas, del sector comercio – rubro venta de ropa para niños de la ciudad de Chimbote, tienen una edad de 35 a 45 años, poseen un grado de instrucción de estudios básicos y técnicos, su objetivo principal es maximizar sus ganancias, utiliza un estilo de liderazgo capacitador, utilizan herramientas administrativas como la calidad total, sus precios son competitivos.

**Sobrados (2016)**, en su tesis titulada: **“Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta minorista de ropa para niños del centro comercial Galerías Alfa de Chimbote, año 2013”**. La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características de la competitividad de las Micro y pequeña empresa del sector comercio-rubro venta minorista de ropa para niños del centro comercial galerías alfa de Chimbote, año 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió una muestra dirigida de 6 Micro y pequeñas empresas de una población de 8, a quienes se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 100% consideran que la competitividad es fundamental para mantenerse en el mercado. El 100% de las Micro y pequeñas empresas ven a la innovación como una inversión, por lo que el 83,33%, considera que los productos que comercializa son innovadores. Del mismo modo que el 100% de la Micro y pequeñas Empresas consideran que se encuentran en un mercado altamente competitivo. Según los resultados obtenidos se concluye que las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de ropa para niños del centro comercial galerías alfa de Chimbote son competitivas, por lo que comercializan productos innovadores, teniendo a la innovación como inversión para sus negocios.

**Maguiña (2017)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abastecimiento de equipos de cómputo –Chimbote, 2014”**. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 Mypes de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de la Mypes: El 90% de las Mypes encuestadas tiene una antigüedad de más de 3 años en el rubro empresarial, el 50% posee un trabajador permanente y el 60% no posee ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: El 70% de las Mypes encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 70% de dicho financiamiento lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% recibió el crédito solicitado y el 90% dijo que los créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 60% de las Mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de 2/3(70%) de las Mypes encuestadas para realizar sus actividades comerciales

solicitaron crédito financiero de terceros y poco menos de 2/3(60%) recibieron capacitación previa al otorgamiento de dicho crédito.

**Rivera (2020)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Chimbote, 2013”**. El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento en las MYPES del Sector comercio – rubro abarrotes del Distrito de Chimbote, 2013. La investigación fue descriptiva, se escogió en forma dirigida una muestra de 20 Mypes, de una población de 60 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 15 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, los resultados son: Respecto a los empresarios; El 100% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años. El 35% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria, mientras que el 15% tiene Educación Superior Universitaria. Respecto a las características de las Mypes; El 90% de las Mypes en estudio, están debidamente formalizadas, ante el municipio y Sunat. Respecto al financiamiento; El 90% de los representantes de las Mypes, manifiestan que han empezado su negocio con créditos de entidades financieras. Y el 90% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. Las conclusiones son: El 80% de los representantes de las Mypes son del sexo masculino y el 20% de sexo femenino. El 50% de los representantes de las Mypes su situación civil es de convivientes.

**Sánchez (2018)**, en su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa de material de construcción El Ovalo E.I.R.L.-Nuevo Chimbote, 2017”**. El presente

trabajo de investigación tuvo como objetivo: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Materiales de Construcción El Ovalo E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2017. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de la fichas bibliográficos y un cuestionario de preguntas cerrada; respectivamente encontrando así los siguientes resultados: respecto al objetivo específico 1: la mayoría de los autores a nivel nacional mencionan que recurren al financiamiento de terceros, principalmente a la Banca formal ya que brinda baja tasa de interés, pero exigen mayores requisitos para la obtención del crédito a diferencia de las Entidades Financieras pues ellas facilitan el crédito sin exigir mayores requisitos pero a mayor tasa de interés ya se a corto plazo y largo plazo. Respecto al objetivo específico 2: respecto a la empresa en estudio MATERIALES DE CONSTRUCCION EL OVALO E.I.R.L., financia sus actividades con financiamientos de terceros, obteniendo así un crédito financiero de S/. 38,000.00 en el BBVA Banco Continental, a una tasa de interés del 14.4% anual y a un plazo de 12 meses, el cual fue utilizado en capital de trabajo (Mercaderías). Respecto al objetivo específico 3: podemos concluir que al comparar el financiamiento es una base de crecimiento para cualquier tipo de empresa, para llegar a obtener menor tasa de interés de la Banca Formal, las micro y pequeñas empresas tienen que formalizarse y así poder acceder a los créditos que necesitan para su continua superación.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación:**

El financiamiento es una problemática que se manifiesta en gran parte de las micro y pequeñas empresas por lo que se ha tornado en un común denominador entre estas

unidades en el mundo. Sobre esta problemática cuyas variables son el financiamiento se sustentará en las teorías encontradas.

### **2.2. 1. Teoría de Financiamiento:**

**Ccaccya (2015)**, se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son: (a) para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.) (b) para la adquisición de activos (c) para pago de deudas o refinanciamiento (d) necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo (e) para iniciar un nuevo negocio.

La financiación, es el proceso mediante el cual las empresas o personas obtienen los recursos financieros para el desarrollo de su actividad o necesidades.

El Banco Central de Reserva del Perú (2009) expresa que el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. **(BCRP 2009)**.

**Modigliani & Miller (1958)**, con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento,

amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

**Silupú (2013).** Así mismo, cuando hablamos de financiamiento que deben de solicitar las empresas, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Quizá, si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre la estructura del financiamiento en las empresas con la Deuda y Capital. Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se cuantifica en el costo de financiación, es decir, se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, así mismo en el mundo de las micro finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente la tasa de interés es mayor debido a que el sector MYPES muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras.

Según **Miranda (2016)**. El financiamiento está referido a adquirir capital para el normal funcionamiento de la empresa, sostenimiento o crecimiento de una empresa o por adentrarse en un nuevo proyecto, tratando de obtener mayor cantidad de efectivo, necesaria para que la empresa realice inversiones y operaciones. Los fondos económicos pueden conseguirse por fondos propios, que pueden ser conseguidos por

las operaciones realizadas por la empresa en el proceso o consiguiendo financiamiento de otros entes, captando otros inversionistas, mediante un préstamo que será pagado o cancelado en un plazo específico estipulado en el contrato firmado.

**a. *Objetivos del financiamiento:***

**León (2019)** afirma que, para obtener una liquidez adecuada, es preciso desarrollar en un periodo de tiempo las actividades propias de la empresa de modo eficaz, los niveles de la financiación son procesos cronológicos en el que se debe dar seguimiento a dicho financiamiento:

- a) Presupuesto de las necesidades de fondos.
- b) Previsión de la negociación: Se establece una relación previa con las entidades nacionales de créditos viables para la financiación. Se analizan las situaciones actuales del país en el costo del dinero y se elaboran análisis cualitativos y cuantitativos de opciones.
- c) Negociación: Dos o tres entidades de créditos son seleccionadas, a ellas se les facilita informaciones requeridas por las mismas para una posible financiación. Realizan discusiones de la condición del financiamiento, son las siguientes: Los fiscales, requisitos legales, formas de pago, monto a pedir, garantías, plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, tasa de interés que se va a cancelar, etc. Una entidad empresarial la cual analizará a las entidades de crédito para seleccionar a la más adecuada, de este modo firmar y cerrar la contratación de la financiación.
- d) Mantenimiento de la vigencia del financiamiento:

- La organización empresarial es obligada en la proporción de informaciones anuales que requieran las instituciones nacionales de créditos.
- Debe inspeccionar que cumpla con las obligaciones obtenidas en el contrato con la entidad bancaria.
- Vigila los diferentes cambios, amortizaciones y tasas de interés de una deuda.
- Cancelar la financiación.

*b. Plazos del financiamiento:*

**Financiamiento a Corto Plazo**

Este tipo de financiamiento se utiliza para conseguir liquidez inmediata y solventar operaciones relacionadas directamente a los ingresos. Este se lleva a cabo en un período no mayor a 12 meses.

Generalmente, las empresas que optan por esta vía estiman recibir un beneficio económico mayor al costo financiero del crédito.

Los tipos de financiación a corto plazo disponibles en la actualidad son muy diversos.

Los principales son:

✓ **Financiamiento mediante inventario**

El inventario de la empresa se utiliza como garantía para asegurar el pago del préstamo.

Si el acreedor no llega al plazo de amortización por cualquier motivo, la entidad puede tener todo el inventario, lo que conlleva un enorme riesgo para la empresa en caso de incumplimiento.

### ✓ **Financiamiento a través de cuentas por cobrar**

Incluye el proceso de venta de las cuentas por cobrar de la empresa, que se realiza a través de un agente contable. Esto se realiza de acuerdo a un convenio previamente establecido, para que la empresa pueda obtener los recursos necesarios. Es un método cada vez más común porque tiene un costo menor en comparación con otros tipos de financiamiento, no se cobran comisiones y se puede obtener rápidamente el monto acordado.

### ✓ **Crédito Bancario**

Se obtiene a través de un banco y es el método más utilizado por las empresas debido a la fiabilidad y confianza que brindan este tipo de entidades. Si la empresa acude al banco que administra su cuenta, los beneficios serán mayores, ya que esto permitirá un modelo de financiamiento de menor riesgo basado en los datos financieros de la empresa.

Una de las desventajas de este enfoque es que los bancos son menos flexibles en cuanto a las condiciones de los préstamos, por lo que muchas empresas recurren a otro tipo de instituciones financieras.

### ✓ **Pagaré**

Contiene un documento escrito en el que se establece un compromiso de pago entre dos personas o entidades. Esto muestra el monto del préstamo, la fecha de reembolso y los intereses pactados. Si no se siguen las regulaciones, se pueden emprender acciones legales. Estos documentos se suelen llevar a cabo durante la venta de productos básicos o préstamos en efectivo.

### ✓ **Crédito Comercial**

En este caso, los pasivos de la empresa (como cuentas por pagar e impuestos) se utilizarán para establecer acuerdos entre las partes involucradas. Estas condiciones suelen ser más flexibles que las de los préstamos bancarios y, como los requisitos son más sencillos, es más fácil obtener los recursos necesarios.

### ✓ **Créditos**

El banco otorga a la empresa la cantidad disponible por un período de tiempo determinado. En este caso, no existe documento legal entre las dos partes, pero deben cumplir con el acuerdo previamente establecido. Este método tiene algunas ventajas, como obtener dinero cuando sea necesario. Sin embargo, todo préstamo debe pagar un cierto porcentaje de interés.

Este método de financiación solo es adecuado para empresas que tienen clientes bancarios a largo plazo y tienen la capacidad de pagar intereses relevantes. Una vez vencido el plazo determinado, se cancelará la línea de crédito, por lo que la empresa deberá volver a negociar para abrir una nueva línea de crédito.

### ✓ **Papel Comercial**

Estos son pagarés no garantizados emitidos por grandes empresas para ganar intereses. Para las pequeñas empresas, este es un método beneficioso porque les permite obtener fuentes de financiamiento en poco tiempo y a bajo costo. El papel comercial solo está diseñado para satisfacer necesidades a corto plazo.

Sin embargo, tiene desventajas, como la necesidad de proporcionar una línea de crédito como garantía y el costo adicional de pagar más.

## **¿Cuáles son sus principales ventajas y desventajas?**

### **Ventajas**

-En comparación con los préstamos a largo plazo, el financiamiento a corto plazo tiene tasas de interés más bajas.

-Las empresas pueden obtener rápidamente los recursos necesarios para hacer frente a déficits o emergencias.

-Este es un tipo de financiamiento más fácil para las pequeñas empresas.

### **Desventajas**

-El uso de tarjetas de crédito en el financiamiento a corto plazo puede afectar las ganancias de la empresa.

-El aumento de las tasas de interés dificulta el pago de las deudas.

-Para las empresas que ya están endeudadas, este no es un método apropiado.

### **Financiamiento a Largo Plazo**

Se entiende como financiamiento de largo plazo a aquel que se extiende por más de un año y, en la mayoría de los casos, requiere garantía. Más allá de atender problemas o situaciones inesperadas, este financiamiento puede ayudar a la empresa con nuevos proyectos para impulsar su desarrollo.

Para acceder a los financiamientos de largo plazo es necesario cumplir con algunas exigencias, como un buen historial crediticio o presentar un proyecto sustentable. Por eso, los gerentes o encargados del área de finanzas deben evaluar muy bien los emprendimientos que quieran realizar, incluyendo un exhaustivo análisis de riesgos.

Los principales tipos de financiamiento a largo plazo son:

➤ **Préstamo Hipotecario**

En este caso, una propiedad de la empresa queda condicionada como garantía de un préstamo. De esta forma el prestamista utiliza tal propiedad para garantizar que la empresa devuelva el capital a largo plazo, previamente pactado. Si la empresa no paga la deuda contraída, la propiedad pasará a manos del prestamista.

Este tipo de financiamiento a largo plazo genera intereses que la empresa deberá pagar, lo que hace que se sumen esos intereses al monto que deberá devolver en el largo plazo.

Para el prestamista es una forma de generar intereses y en último caso hacerse de un activo, mientras que para la empresa es recibir un capital a largo plazo que se debe devolver con las ganancias y poder cancelar en el tiempo estipulado para recuperar el inmueble.

Elegir la fuente de financiamiento apropiada para cada caso es lo que asegura el buen resultado de la operación.

**Ventajas de la hipoteca**

-Para el prestamista, este negocio le causa beneficios por los intereses, y establece una certeza de ganancia en caso de incumplimiento pues existe la posibilidad de adquirir dicho inmueble o que sea vendido para recuperar su inversión.

-Quien adquiere dicha hipoteca, puede generar ganancias para su negocio y recuperar su inmueble, objeto de dicha hipoteca.

## **Desventajas**

-A quien presta, le produce obligaciones ante un tercero.

-Inconvenientes legales por no recibir el importe del pago.

## **Manejo del financiamiento**

Este financiamiento es realizado por lo general con intervención de instituciones bancarias, y los trámites para concluir dicho financiamiento son de orden judicial, (en caso de incumplimiento) y el deudor o acreedor no podrán utilizar el objeto de garantía hasta que sea finalizado formalmente.

### **➤ Acciones**

Representan la participación patrimonial o de capital de los accionistas en la empresa. Constituyen una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dado que la organización puede emitir acciones preferentes y acciones comunes.

Las acciones preferentes constituyen un término medio entre las acciones comunes y los bonos dado que forman parte del capital contable y quienes los poseen tienen derecho a dividendos y también a ciertos activos en caso de liquidez. A manera de ejemplo: cada una de las acciones preferentes de una compañía puede dar a sus poseedores el derecho a recibir S/ 5 en forma de dividendos anuales, sin que los accionistas comunes reciban dividendo alguno.

Las acciones comunes les dan derecho a sus poseedores a percibir utilidades y activos de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa a través de la Junta General de Accionistas y también reciben dividendos.

Una empresa puede financiarse mediante la emisión de acciones que son compradas por los inversionistas interesados en tener participación patrimonial en la compañía. Estos inversionistas pueden ser personas naturales, personas jurídicas o inversores institucionales que ya tengan participación accionaria o no, y que confíen en el buen manejo administrativo y financiero de la organización. A cambio de su inversión recibirán la parte correspondiente de las utilidades, además de poder negociar dichas acciones en el mercado bursátil con la consecuente toma de ganancias incluso antes de producirse el reparto de dividendos.

### **Ventajas provenientes de la emisión de acciones**

Las ventajas que tiene la emisión de acciones son:

- La empresa se capitaliza rápidamente, permitiendo crecer más sanamente.
- Se trata de un capital que no requiere obligación de devolver.

### **Las desventajas que tiene la emisión de acciones**

-Pueden ser que se deben rendir cuenta de lo realizado a los socios y que el costo de la emisión puede ser más caro que emitir bonos.

#### **➤ Bonos**

Son pagarés emitidos por una empresa con el fin de obtener fondos provenientes del mercado financiero. Por dichos recursos obtenidos la empresa emisora de los bonos se compromete a pagar intereses. Los bonos se redimen a una determinada fecha de vencimiento.

### **La ventaja de emitir títulos de deuda(bonos)**

- Para la empresa es que éstos no confieren participación en el capital ni en las ganancias de la organización.
- Tienen bajo costo por lo que son fáciles de emitir y mejoran la liquidez de la empresa.
- Se pueden emitir por medio de los operadores de bolsa y llegar a mucho público inversor.

### **Desventaja de emitir bonos**

- Para emitir hay que cotizar en Bolsa y esto requiere presentación de información en forma permanente y con un formato especial a las autoridades de control.

#### **➤ Leasing o arrendamiento financiero**

Es un contrato entre la empresa(arrendatario) y un propietario del bien arrendado(acreedor), que se establece mediante un alquiler o uso de los bienes a largo plazo durante un periodo determinado, realizando el pago de una renta o cuotas mensuales. Estas mensualidades forman parte de los gastos deducibles de impuestos de la empresa.

Generalmente, la parte propietaria del bien arrendado se hace cargo de los impuestos de la propiedad y de su mantenimiento. Aunque los contratos contienen estipulaciones que ambas partes convienen antes del arrendamiento. Las estipulaciones del contrato varían de acuerdo a la situación y las necesidades de cada una de las partes.

### **Principales ventajas**

- El arrendamiento financiero tiene la ventaja de que ante la obsolescencia del bien, la empresa no se perjudica pues el bien no pertenece a ella. Los arrendamientos tienen un contrato estipulado por un tiempo determinado.

Por esta razón no se pueden cancelar antes del tiempo estipulado en el contrato, teniendo la empresa que hacerse cargo del total del contrato en caso de cancelación anticipada.

- Le permite movimiento en caso de que la empresa quede en quiebra.

### **Desventajas**

- Una de las desventajas más notables del arrendamiento financiero es que a la empresa le resulta más oneroso que la compra del bien en el largo plazo.

- Puede ser utilizado como medio para evadir impuestos al ser exento de gravamen.

-Arrendar implica el pago de intereses a la empresa.

-El costo es más elevado que la adquisición del artículo o concepto rentado.

### ***c. Fuentes del Financiamiento:***

A la hora de hablar de fuentes de financiación, encontramos la siguiente clasificación según su procedencia, pueden dividirse en internos y externos.

**-Financiamiento interno:** es aquel en el cual la empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma. Puede proceder de reservas, fondos propios, amortizaciones, etc.

- ✚ Beneficios no distribuidos de la empresa que pueden dedicarse a ampliaciones de capital.
- ✚ Provisiones para cubrir posibles pérdidas en el futuro.
- ✚ Amortizaciones, que son fondos que se emplean para evitar que la empresa quede descapitalizada debido al envejecimiento y pérdida de valor de sus activos.

#### ⊖ **Financiamiento propio.**

- Las MYPES al iniciar su negocio recurren a sus ahorros personales, si son socios, a los aportes de cada socio.

#### ⊖ **Capitalización de las utilidades.**

-Al no distribuir las utilidades y pasarlo al patrimonio de la empresa significa no salida de dinero de la empresa y se puede utilizar para realizar operaciones de inversión.

**-Financiamiento externo o de terceros:** es aquel que proviene de inversionistas que no son parte de la empresa. Por ejemplo: el financiamiento bancario o de un sponsor. También se puede describir como los fondos que provienen de terceros que no son parte de la empresa, que ha ingresado por crédito o préstamo y que en un tiempo estipulado debe devolverse.

Dentro del financiamiento externo encontramos dos tipos:

- a) **Financiamiento externo informal:** tenemos los siguientes:
  - **Los ahorros personales:** la mayoría de negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones.

- **Prestamos de amigos o parientes:** ellos suelen prestar sin intereses o a tasas muy bajas, lo cual resulta muy conveniente para el inicio de una empresa. Estos préstamos son de monto pequeños.
- **Prestamista:** es la persona natural que presta dinero cobrando un interés junto con la devolución del capital prestado, el interés relativamente es alto.
- **Juntas o panderos:** en la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido por cada uno de los integrantes que la conforman. También se puede describir como un acuerdo entre un grupo de personas las cuales aportan cuotas con una sola finalidad la cual es hacer una bolsa, la cual es entregada a cada uno de ellos en fechas distintas según el acuerdo establecido, de tal forma que todos reciben esa bolsa de dinero. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.

b) **Financiamiento externo formal de entidades financieras:** encontramos los siguientes:

- **Aportaciones de capital de los socios.**
- **Préstamos:** es aquella operación financiera, vinculada a la inversión tanto de bienes de consumo, productivo o de servicios, el cual es devuelto en uno o varias cuotas dependiendo si es a corto o largo plazo.

También se dice que es un contrato con una persona física o jurídica (sociedad) para obtener un dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a un tipo de interés.

- **Línea de crédito:** operación financiera que nos ponen una cantidad de dinero a nuestra disposición hasta un límite en cantidad y tiempo, administramos el dinero en el retiro y depósitos, en el crédito se paga comisiones e intereses solo por el dinero utilizado (cuentas de crédito, tarjetas de crédito).
- **Leasing:** es el contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien. Es una fuente de financiación a largo plazo.
- **Factoring:** que consiste en que una sociedad cede a otra el cobro de sus deudas. Conocido como el instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y luego se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.
- **Confirming:** que es un producto financiero en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.
- **Descuento comercial:** donde ceden los derechos de cobro de las deudas a una entidad financiera, que anticipará su importe restando comisiones e intereses.

- **Crédito hipotecario:** es un préstamo a mediano o largo plazo para la compra, ampliación, reparación o construcción de una vivienda, la propiedad adquirida queda en garantía a favor del banco para asegurar el cumplimiento del crédito.
- **Bancos y cooperativas:** son las fuentes más comunes de financiamiento. Se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera.
- **Empresas de capital de inversión:** estas suelen prestar apoyo financiero a las firmas que quieren expandirse, a cambio de acciones o un interés parcial en el negocio.
- **Organismos del Estado:** existen asignaciones presupuestales a organismos como el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincyt), que financian proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; y proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.
- **Organizaciones No Gubernamentales (ONG):** son asociaciones sin fines de lucro que por lo general consiguen recursos del exterior para canalizarlos a emprendimientos con fines sociales.

- **Crowdfunding:** también llamado micromecenazgo, que consiste en financiar un proyecto a través de donaciones colectivas. Una gran plataforma para ello es Internet.
- **Crowdlending:** que es un mecanismo de financiación colectiva por el que pequeños inversores prestan su dinero a una empresa con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios.

El financiamiento también se puede distinguir tomando en consideración la propiedad de este. El cual se divide en Financiamiento propio y ajeno:

**-Financiamiento propio:** está compuesto por aquellos recursos financieros que son de la empresa y que esta no está en la obligación de devolver, como las reservas y el capital social.

**-Financiamiento ajeno:** está compuesto por todo aquel dinero que, pese a que está en la empresa, pertenece a terceros, y que ha entrado a esta por medio de créditos, de modo que en algún momento debe devolverse. Un claro ejemplo pueden constituirlo los préstamos bancarios.

*d. Apalancamiento (Conexión ESAN) sostiene:*

“En el ámbito financiero empresarial se denomina apalancamiento a la estrategia utilizada para aumentar las utilidades de tal manera que se superen las utilidades obtenidas con el capital propio. Es la forma de ganar dinero con recursos de otros”.

⊖ **Apalancamiento operativo.** -El apalancamiento operativo o primario es aquella estrategia que permite convertir costos variables (mano de obra) en costos fijos (depreciación) utilizando, maquinarias, automatizando su producción y aminorar el costo de producción.

⊖ **Apalancamiento financiero.** -El apalancamiento financiero o secundario es la estrategia que permite el uso de la deuda con terceros. En lugar de utilizar recursos propios la empresa accede a capitales externos para aumentar la producción con el fin de alcanzar una mayor rentabilidad. Para ello la empresa puede recurrir a una deuda. Un ejemplo clásico de apalancamiento es el de los bancos, que generan dinero riqueza y ganancias con el dinero de las personas que ahorran en esas instituciones financieras.

*e. Riesgo Financiero:*

“En el sector empresarial es de gran importancia definir el riesgo financiero, es la posibilidad de pérdida o incertidumbre que se tiene sobre el rendimiento de una inversión. Si es perdida, imposibilita que el negocio cubra sus obligaciones financieras en determinado periodo de tiempo y se vuelva inestable, el riesgo financiero está asociado a todo tipo de financiamiento”.

El riesgo financiero es parte de la responsabilidad de la empresa y está ligado a las finanzas, la exposición al riesgo se deriva de las decisiones previas a la decisión del financiamiento.

### **Tipos de riesgo ante la operación de financiamiento:**

- **Riesgo de Mercado.** - Fluctuación o Variación desfavorable de precios de los productos en el Mercado.
- **Riesgo operacional.** - Posibles fallas en las actividades operativas diarias de la empresa, ya sea por desempeño del personal u otras razones ajenas a la empresa.
- **Riesgo de liquidez.** - Es el riesgo de la imposibilidad de efectuar la venta de activos disponibles porque representa pérdida para el negocio por riesgo de mercado.
- **Riesgo de crédito.** - Es el riesgo cuando no se tiene la solvencia necesaria para realizar los pagos acordados por la insolvencia de la empresa.

### ***f. Sistema Financiero en el Perú:***

“El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera”.

### **Entes reguladores y de control del sistema financiero**

- ❖ **La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)**

Organismo encargado de la regulación y supervisión del Sistema Financiero de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones en el Perú, así como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

También conocido como organismo de control del sistema financiero nacional, ya que controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

Es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

Sus principales objetivos son:

- 1.- Garantizar la estabilidad, solvencia y transparencia de las operaciones.
- 2.- Propender a la inclusión de todos los sectores en el mercado financiero.
- 3.- Prevenir y detectar operaciones vinculadas al lavado de dinero y acciones de terrorismo.

Por otra parte, sus funciones se pueden resumir en:

- 1.- Normar el circulante monetario y el crédito.
- 2.- Gestionar las reservas internacionales.
- 3.- Emisión monetaria.
- 4.- Emitir informes respecto de las finanzas públicas.

#### ❖ **Banco Central de Reserva del Perú(BCRP)**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Es el que se ocupa de fijar la tasa de interés de referencia para todo el sistema financiero, además de

gestionar las reservas internacionales y la oferta monetaria, mediante la emisión de billetes y monedas. Es conocida también como la autoridad monetaria, fue fundada en 1931 por recomendación de la misión Kemmerer.

Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasas de interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

#### ❖ **Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV)**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica. es la que se ocupa del fomento del mercado de valores, control de las empresas que cotizan en Bolsa y regulando la información contable de presentación.

#### ❖ **Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP)**

Al igual que la SBS, es el organismo de Control del Sistema Nacional de AFP. Regula los sistemas de pensión.

## ❖ BANCO DE LA NACIÓN

El 27 de enero de 1966, el Congreso de la República aprobó la Ley 16000 por la cual creaba el Banco de la Nación.

El Banco de la Nación es el banco que representa al estado peruano en las transacciones comerciales en el sector público o privado, ya sea a nivel nacional o extranjero. Es una entidad integrante del Ministerio de economía y finanzas.

### **Instituciones que conforman el sistema financiero**

- Bancos.
- Financieras.
- Compañía de Seguros.
- AFP.
- Banco de la Nación.
- COFIDE.
- Bolsa de Valores.
- Bancos de Inversiones.
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa

Tenemos dos tipos de sistema financiero y son:

#### **1.-SISTEMA FINANCIERO BANCARIO**

El sistema bancario es el conjunto de instituciones (bancos) dedicadas a la intermediación financiera. Su actividad consiste en captar el ahorro del público y, con ese capital, solventar el otorgamiento de créditos y realizar inversiones. Son las organizaciones que captan los excedentes de fondos del público en general o a través

de instrumentos financieros, y los reintroducen en el mercado en forma de crédito. De esta manera, se produce el efecto multiplicador del dinero en la economía.

Es decir, las entidades que forman parte del sistema bancario atraen el dinero de las personas o empresas que han generado un excedente, redirigiendo dicho superávit a los agentes económicos deficitarios.

En nuestro país el sistema bancario está conformada por la banca múltiple, el banco central de reserva (B.C.R.P) y el banco de la Nación (B.N).

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre banca pública y banca privada que, a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados.

## **BANCA COMERCIAL**

**Bancos:** Instituciones financieras 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 cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

En el sistema financiero bancario encontramos los siguientes:

- Banco de Comercio
- Banco de Crédito del Perú
- Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)
- Banco Pichincha (Ex Financiero)
- BBVA

- Citibank Perú
- Interbank
- MiBanco
- Scotiabank Perú
- Banco GNB Perú
- Banco Falabella
- Banco Ripley
- Banco Santander Perú
- Banco Azteca
- Bank of China
- Cencosud Scotia
- ICBC PERU BANK
- Agrobanco
- Banco de la Nación
- Fondo Mi Vivienda
- Banco Wiese
- Banco Sudamericano
- Banco de Trabajo

## **2.-SISTEMA FINANCIERO NO BANCARIO**

Es el conjunto de instituciones que realizan intermediación indirecta que captan y canalizan recursos, pero no califican como bancos, entre estos tenemos a:

## **FINANCIERAS**

Instituciones que pueden realizar diversas operaciones de financiamiento y captar recursos financieros del público según modalidades, a excepción de los depósitos a la vista. Además, facilita la colocación de primeras emisiones de valores y operan con valores mobiliarios.

Entre estas tenemos:

- +América financiera
- +Compartamos financiera
- +Financiera Crediscotia
- +Financiera Credinka
- +Financiera Proempresa
- +Financiera Confianza
- +Financiera Edyficar
- +Financiera Efectiva
- +Financiera Qapaq
- +Financiera TFC S.A.
- +Financiera Uno S.A.(¡OH!)
- +Mitsui auto Finance

### **❖ COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo)**

Institución administrada por el estado que capta y canaliza, orientada a fomentar el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas del sector empresas del sector industrial.

### ❖ **Compañías de Seguro**

Empresas que cubren diversos riesgos: robos, pérdidas, quiebras, siniestros. Se aseguran todo tipo de negocios, empresas, automóviles, casas, etc. Estas compañías se comprometen a indemnizar a los afectados asegurados a cambio del pago de una prima.

### ❖ **AFP**

Empresas que captan recursos de los trabajadores, mediante el descuento de un porcentaje o sueldos, que van a constituir un fondo de previsión individual.

### **CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO (CMAC)**

Son entidades financieras que captan el ahorro del público y son promovidas por los Gobiernos Locales o Municipalidades y se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Su objetivo principal consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas. (LEY 26702 ARTICULO N°282 INCISO N°4)

En el Perú aparecen las primeras Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) en 1982, y se caracterizan por pagar mejores tasas de interés a los Ahorros.

Entre estas tenemos:

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa

- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito Del Santa
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Huancayo
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Ica
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Paita
- Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna

### **ENTIDAD DE DESARROLLO PARA LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA (EDPYME)**

Fueron creadas durante la vigencia de la anterior Ley del Sistema Financiero, Decreto Legislativo N° 770. Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa. (art.282). Estas surgieron para promover la conversión de Organizaciones no Gubernamentales (ONG) en entidades reguladas.

Su apalancamiento proviene de recursos de cooperación internacional.

Las EDPYMES se diferencian de las Cajas Rurales y Municipales fundamentalmente, es que no pueden captar depósitos del público.

A pesar de ser quienes poseen la menor participación en los activos de las Instituciones Microfinancieras no Bancarias (IMFNB), se encuentran en segundo lugar en cuanto a participación en el patrimonio (26,2%).

Entre las cuales están:

- Nueva Visión S.A.
- Confianza S.A

- Edyficar S.A
- Credinpet
- Edpyme Inversiones La Cruz S.A.
- Acceso Crediticio
- Ed. Alternativa S.A.
- BBVA Consumer Finance
- Ed. Credivisión S.A.
- Mi Casita S.A.
- Edpyme Progreso
- GMG Servicios Perú
- Santander Consumer Perú

#### **CAJAS MUNICIPALES DE CRÉDITO Y POPULAR (CMCP)**

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoraticios al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

Entre ellas encontramos:

+Caja Metropolitana de Lima

#### **CAJAS RURALES DE AHORRO Y CRÉDITO (CRAC)**

Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y microempresa.

Se organizan bajo la forma de asociaciones, con el objeto de captar dinero de sus asociados y de terceros para proporcionar y desarrollar actividades económicas ligadas al agro de la región. Adicionalmente, realizan operaciones dentro de la legislación vigente, emitidas para las empresas del sistema financiero.

Encontramos las siguientes:

- Caja Rural de Ahorro y Crédito de la Región San Martín
- Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur
- Caja Rural de Ahorro y Crédito de Cajamarca
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Cañete
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Incasur
- Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes

### **EMPRESAS ESPECIALIZADAS**

Instituciones financieras, que operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

### **EMPRESA DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Organización cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

- Wiese Leasing SA
- Leasing Total SA
- América Leasing SA

## **EMPRESAS DE FACTORING**

Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda.

## **EMPRESAS AFIANZADORA Y DE GARANTIAS**

Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

## **EMPRESA DE SERVICIOS FIDUCIARIOS**

Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

## **COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO**

Son asociaciones que auguran a sus miembros el mejor servicio al más bajo precio. Existen muchos tipos de cooperativas, pero solo las de ahorro y crédito pertenecen al sistema financiero.

En la actualidad operan unas 168 cooperativas de este tipo, siendo las más destacadas:

+Abaco

+Aelucop

+Finantel

+San Pedro de Andahuaylas

**Servicios que brindan las instituciones financieras.**

## **OPERACIONES**

Las entidades financieras tienen tres tipos genéricos de operaciones de activo:

- Operaciones de préstamos
- Operaciones de crédito
- Operaciones de Intermediación

La diferencia básica es que mientras las operaciones de préstamos están vinculadas a una operación de inversión ya sea en bienes de consumo, productivos o de servicios, se conceden para realizar algo concreto; las de crédito no están vinculadas a ninguna finalidad específica, sino genérica. Podemos, por tanto, decir que en un préstamo se financia el precio de algo, mientras que en un crédito se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero durante un período de tiempo.

Así, tendremos que las Operaciones del préstamo serán de varios tipos en función de las garantías y de la finalidad, dividiéndose principalmente en:

- Préstamos de garantía Real
- Préstamos de garantía personal

Con respecto a los Créditos, las operaciones más usuales son:

- Cuentas de crédito
- Tarjetas de crédito

Las Operaciones de Intermediación son aquellas que no son ni préstamos ni créditos; la operación financiera se ve acompañada por la prestación de una serie de servicios que no son estrictamente financieros. Dentro de este bloque nos encontramos con las siguientes operaciones:

- El leasing (alquiler con derecho de compra)

- El descuento comercial
- Anticipos de créditos comerciales
- El factoring
- Avales

***g. Características del financiamiento:***

- El financiamiento es condicional a los resultados del análisis de la información proporcionada en el Formulario de Solicitud de Financiamiento.
- El financiamiento no se constituye en un crédito para la empresa y no se cobran intereses por el mismo. Tampoco se constituye en una donación, a fin de exigir a la empresa responsabilidad en el manejo de los fondos eventualmente otorgados. Las condiciones de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas y negociadas al momento de ser otorgado.
- En caso de ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará automáticamente de la experticia de las instituciones involucradas en temas de desarrollo tecnológico, gestión, marketing, apertura de mercados, etc., a través del desarrollo de un plan de inversión diseñado de manera conjunta con la empresa.
- En caso de no ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará de un informe oficial de esta decisión que incluye un análisis objetivo y confidencial de las ventajas y desventajas competitivas de su actividad con respecto a otras actividades similares.

***h. Requisitos para obtener un Financiamiento:***

Los requisitos para obtener un préstamo son:

- Primero, tener un plan de negocio bien sustentado, ya que este te servirá como una guía alcanzar el éxito, así como también ofrece la financiación y proporciona a los inversores una mirada necesaria a los detalles que tiene tu negocio.
- El segundo requisito es tener las garantías suficientes. El banco o cualquier otro prestamista tiene que asegurarse que le paguen; para ello solicitan garantías suficientes y que puedan cubrir el financiamiento solicitado.

El pedir prestado una cierta cantidad de dinero, a veces es muy riesgoso ya que muchas personas se comprometen en pagar la deuda, pero, sin embargo, por diversas razones nunca llegan a hacerlo y se quedan como deudores.

Para tener mayores posibilidades de éxito, recordemos que debemos preparar un buen plan de negocio y determinar la rentabilidad del negocio antes de empezarlo para así, tener ingresos suficientes y poder pagar lo prestado.

*i. Costos del financiamiento:*

- Al costo de dinero que está siendo prestado, se le denomina tasa de interés. Este es un porcentaje que hay que agregar al dinero que ha facilitado el acreedor al momento de devolver el crédito desembolsado.
- La Ley de Bancos (Ley 26702) en su artículo 9° señala, que las empresas del sistema financiero pueden determinar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos, para sus operaciones activas (préstamos) y pasivas (depósitos) y servicios. Esta disposición se complementa con las circulares BCRP N° 027 y 028-2001 EF/90 que norman que la tasa de interés es

determinada por la libre competencia en el mercado financiero y es expresada en términos efectivos anuales por todo concepto.

***j. Usos del financiamiento:***

El uso del financiamiento nos hace referencia a las necesidades que tenga el deudor de querer obtenerlo, como pueden ser:

- Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
- Para la adquisición de activos
- Para pago de deudas o refinanciamiento
- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo
- Para iniciar un nuevo negocio

***k. Políticas de Financiamiento:***

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Hay directivos financieros que prefieren trabajar con altos niveles de capitalización, aunque esto le conlleve a alcanzar un menor beneficio. Los mismos no tienen en cuenta que al utilizar la fuente de financiamiento ajeno para generar fondos propios pueden invertir el capital propio en otros objetivos, además de proveer a la empresa de un ahorro fiscal. Existe otro grupo de directivos financieros que prefieren utilizar altos niveles de endeudamiento, aunque esto conlleve a un elevado nivel de riesgo financiero, con el fin de obtener mayores rendimientos. Ahora bien, es necesario tener en cuenta que si el financiamiento ajeno rebasa determinado límites provocaría que los costos financieros asociados al uso de dicha fuente se eleven

considerablemente, además de exponerse a una posible suspensión de pagos, así como también a una quiebra técnica.

***l. Tasa de interés:***

Es el precio que tiene el dinero que se abona o se percibe para pedirlo o cederlo en préstamo en un momento en particular, es simplemente el precio del crédito.

**(Maynard, 2017)**

**Tenemos dos tipos de tasa de interés:**

**-Tasas de interés pasivas:** Representan las tasas que reciben los depositantes por sus cuentas corrientes, cuentas de ahorros, cuentas CTS, y depósitos a plazos fijos.

**-Tasas de interés activas:** Son las que se cobran los bancos por la obtención de las diferentes formas de financiamiento.

***m. Comisiones:***

Es la retribución que generan al realizar operaciones o servicios adicionales y/o complementarios a las operaciones contratadas por los usuarios o clientes, los cuales tienen que haber sido acordados previamente y efectivamente prestadas por una empresa o entidad.

Dentro de los ejemplos tenemos: comisión por mantenimiento de una cuenta, comisión por transferencias bancarias, etc.

***n. Gastos:***

Es aquel costo debidamente acreditado en que incurre la empresa con terceros, por cuenta del cliente, para brindar servicios adicionales y/o complementarios a las

diferentes operaciones contratadas que de acuerdo a los pactado serán trasladados al cliente.

Por ejemplo: gastos registrales, gastos de tasación, etc.

### **2. 2.2. Teoría de las Micro y Pequeñas empresas:**

**Vásquez (2013)** las Mypes en el Perú surgen en la década de los 80's, sin embargo, dicha empresa viene generando solución a la economía y al desempleo desde los años 50's, sobre todo en la capital. En la actualidad las Mypes tienen gran importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de tal forma que las Mypes representan el 95.9% del tejido empresarial.

En las MYPES existe una inmensa heterogeneidad de actividades económicas. Esta situación se incrementa en atención a otras consideraciones, tales como la ubicación donde opera la unidad empresarial, el mercado donde desarrolla sus actividades, el grado de tecnológica que tiene, el nivel de asistencia técnica que posee, la capacidad operativa y de gestión con que realiza sus actividades, sus canales de comercialización, la demanda de bienes y servicios, la duración del ciclo de operación y otras, merecen tratamientos y tecnologías diferentes.

La informalidad es un viejo concepto y sigue siendo un tema de actualidad, en tanto que permanentemente se está en la búsqueda de incluir actividades generadoras de ingreso, que se realizan fuera del sistema formal de la economía. En efecto, el sector MYPE constituye el sector económico con mayor informalidad, debido a los altos costes para su adecuación a la normatividad legal.

**Financiamiento de las MYPES en países desarrollados:** El 98% representa a las empresas Estadunidenses, en 1994, la agencia federal para el desarrollo de la

pequeña empresa realiza seguimientos de otorgamiento de préstamos a las microempresas. Desde entonces, en el 2008 los préstamos para las pequeñas empresas se multiplicaron un poco más de cuatro veces, equivalentes a préstamos por debajo de US\$ 1 millón, lo cual supera a 27 millones de préstamos por un monto de más de US\$ 700,000 millones. A nivel mundial en las dos últimas décadas, la expansión de créditos para empresas pequeñas podría ser uno de los motivos por los que el 30% de los países desarrollados de la OCDE dicen tener un financiamiento a través de las deudas para las MYPES (**Baltodano, 2016**).

**Financiamiento de las MYPES en Latinoamérica:** En Argentina, el obstáculo más común es el acceso al financiamiento, lo cual señalan los empresarios que fueron entrevistados; se considera importante respecto a este ámbito las tasas altas de interés, la ausencia de métodos para la evaluación de los préstamos y las garantías realizadas a las micro y pequeñas empresas. En Colombia, acceder al financiamiento es uno de los obstáculos más importantes para los empresarios; en este aspecto del mismo modo que en Argentina los costos fijos de los bancos, los altos costos crediticios, las garantías, el marco legal restrictivo, la ausencia de instrumentos financieros como el factoring y el leasing representan un gran problema (**Baltodano, 2016**).

**Financiamiento de las MYPES en Perú:** Las Mypes son entidades que fueron creadas por personas que ponen en riesgo su capital y que están bajo las reglas del mercado. No tienen todos los beneficios como los subsidios ni los colaterales que obtienen las empresas de mucha importancia, por ejemplo, las empresas exportadoras; pero gracias al esfuerzo, destreza e imaginación la mayoría de los microempresarios lograron obtener lugares importantes en el mercado donde operan, muchas de ellas no

siguen protocolos financieros ni una disciplina académica, pero sí pueden superar problemas económicos que como naturalmente se presentan a diario **(Celmi, 2017)**.

El micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. **(Caballero, 2008)**.

Las Mypes es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, en cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como finalidad desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

#### *a. Características de las MYPES*

Las MYPES deben reunir las siguientes características concurrentes:

##### **Niveles de ventas anuales:**

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT. Son de 1 a 10 trabajadores que tiene.
- La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Tiene de 1 a 50 trabajadores. **(Sandoval; Posso & Quispe 2012)**

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. Ley N° 28015.

### ***b. Régimen tributario de las MYPES***

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPES y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el Régimen Tributario, en especial el de aplicación a las MYPES con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol 55 de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPES. Ley N° 28015.

#### **Clasificación:**

##### **Según la propiedad:**

**-Empresa privada:** Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.

**-Empresa pública:** Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.

**-Empresa mixta:** Intervienen el Estado y particulares.

Otras formas de empresa:

**-Empresas de propiedad social:** Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.

**-Cooperativas:** Formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas. (Mejía, 2009).

*c. . Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa (LEY N° 28015)*

**Según la Ley N.º 28015**, La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible. **(Ley N°28015)**

Las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las

MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.

d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.

e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.

f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.

g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.

h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.

l) Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha. **(Ley N°28015)**

Por otro lado, el Congreso de la República del Perú promulgó el 02/07/2013 la Ley 30056: “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo y el crecimiento empresarial “. **(Ley N°30056)**

***d. Modificaciones de la Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial).***

El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivándola inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. **(Ley 30056-Art. 1)**

En la ley actual se modificaron las Micro y pequeñas empresas según la Ley N° 30056:

La clasificación para las micro, pequeñas y medianas empresas de la siguiente manera.

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. Dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. **(Ley 30056-Art. 5)**

#### *e. Importancia de la Micro y Pequeñas Empresas*

En la actualidad las Micro y Pequeñas Empresas representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje este que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas **(Vásquez, 2013)**.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Micro y Pequeñas Empresas brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de

desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: Proporcionan abundantes puestos de trabajo. Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población. Además:

- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

La Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial - Texto Único Ordenado aprobado mediante el D.S. 013-2013-PRODUCE publicado el 28.12.2013 – regula las condiciones y beneficios relativos a las MIPYME (Micro Empresas, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas).

Las Micro y Pequeñas Empresas, constituyen uno de los pilares de la economía nacional porque además de generar el autoempleo, promueven la competitividad y formalización de la economía, redundando en el crecimiento y desarrollo del país; de ahí el interés del Estado de promover a estas pequeñas unidades económicas con capitales pequeños dedicadas a la extracción, transformación, producción o comercialización para que se desarrollen. (**Guía Tributaria SUNAT, 2012-2013**).

#### ***f. Ventajas de las MYPES***

Se reconoce que las MYPES poseen ventajas competitivas respecto a empresas mayores y están son:

1. Tienen una estructura ágil que las hace flexibles y adaptables a los cambios técnicos y económicos.
2. Tienen un elevado impacto en la ocupación.

3. Desarrollan principalmente actividades mano de obra intensivas, o sea, utilizan en forma intensiva mano de obra con menor dotación de capital.
4. Presentan una elevada capacidad de innovación.
5. Son la base de la competitividad a nivel económico lo cual contribuye a mejorar el nivel de la población al ofrecer mejores productos a menores precios.
6. Tienen posibilidades de expandirse, pudiéndose convertir en grandes empresas.
7. Su dirección está más centralizada, lo que agiliza la toma de decisiones.
8. Simplifica y disminuye los costos de la estructura administrativa.
9. Dinamizan la economía de las naciones.
10. Promueven una mayor transparencia de los mercados.
11. Generan grandes cantidades de empleo.
12. Permiten una distribución más democrática de los ingresos.
13. La inversión en su creación es mínima.

***g. Desventajas de las MYPES***

Las limitaciones o desventajas que enfrentan las MYPES están vinculadas a una serie de factores donde la escasa dimensión juega un papel importante. Entre estas limitaciones merecen destacarse:

1. Escasez de recursos económicos.
2. Dificultades de acceso al crédito.
3. Alta vulnerabilidad a los cambios de las condiciones externas que le son impuestas como datos.
4. Elevada dependencia de la gestión del propietario pues, en general, existe escasa división de tareas y baja especialización del trabajo.

5. Dificultad de acceso a servicios de apoyo técnico lo cual afecta tanto al propietario como a sus empleados.
6. Escasa incorporación de tecnología.
7. Bajos volúmenes de producción por lo cual no tienen economías de escala.
8. Dificultades para introducirse en mercados competitivos.
9. No tienen poder de decisión en el medio.
10. Dificultades para acceder al mercado externo.
11. Los salarios son bajos.
12. No se emplean controles de calidad.
13. No se encuentran especializaciones técnicas entre su personal.
14. Tienen limitaciones para acceder a la información y a la investigación.
15. Tienen excesiva dependencia hacia los propietarios.

***h. El perfil del representante de las micro y pequeña empresa***

En el Perú más del 70% de las empresas son de tamaño micro y pequeña empresa. De ellas más del 90% son administradas por sus propios dueños y la gran mayoría de ellos no cuenta con una carrera profesional para ejercer el oficio. El perfil de procedencia de ellos no es muy variado entre ellos se encuentran:

1. Desempleados
2. Empleados
3. Estudiantes por Graduarse y/o recién graduados
4. Amas de casa

*i. Las Mypes y su generación del empleo en el Perú*

Existen versiones muy difundidas y trilladas en el sentido de que las pequeñas y microempresas en el Perú da empleo al 75% de la población ocupada que forma parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Esto quiere decir que de cada 100 peruanos que están trabajando, 75 están en las MYPES y apenas el 25% de las personas que están trabajando están en las otras empresas (empresas transnacionales, grandes y medianas juntas).

*j. Problemática de las Mypes en el Perú*

Según datos del Ministerio de Producción, la vida media de las microempresas es de 6 años, mientras que la vida media de las pequeñas empresas es de 7 años. Esto es bastante bajo en comparación con el ciclo de vida de las grandes empresas (que llega a los 13 años).

Hay muchas razones para esto: impuestos, cargas comerciales y laborales, pero el tema más importante para obtener financiamiento es también uno de los temas más discutidos. "Las tasas de interés son muy altas y están relacionadas con el perfil de riesgo de estas empresas". Se dice que el Perú es un país de emprendedores y para demostrarlo compartimos contigo interesantes datos sobre la relevancia de las Mypes.

**1. Aportan al PBI**

Según la Asociación de Emprendedores del Perú (Asep), en el Perú, las Mypes aportan, aproximadamente, el 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y, por ello, están entre las mayores impulsoras del crecimiento económico del país.

## **2. Ayudan a la generación de empleo**

Las Mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, inclusión social, innovación, competitividad y lucha contra la pobreza. De hecho, en conjunto, las Mypes generan el 47% del empleo en América Latina.

## **3. Motor de desarrollo**

Las Mypes en el Perú constituyen el 98,6% de las unidades empresariales, brindándole espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía. Además, conforme las Mypes van creciendo y desarrollándose, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía.

## **4. Empresas**

En el Perú, el 96,5% de las empresas que existen pertenecen al sector de las Mypes. Esta cantidad, de acuerdo a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), aumenta año tras año.

## **5. Mujeres emprendedoras**

Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce) al término del 2017, en el Perú existen 1 millón 270.000 de Mypes lideradas por mujeres. Del total de estas unidades de negocio, el 79,5% se ubica en regiones del interior del país y el 20,5% está en Lima. Las regiones con mayor preponderancia son Puno, Piura, La Libertad, Cusco y Junín.

## **6. Créditos *Mypes***

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) colocaron S/ 11,831 millones a las Mypes al mes de enero de 2018. El monto representa un crecimiento de 13.7% respecto a los S/ 10,406 millones que alcanzaron durante el mismo período del 2017.

### ***k. Registro de la Micro y pequeña empresa (REMYPE)***

Es un formulario de registro donde las microempresas y pequeñas empresas (MYPE) pueden registrarse para obtener los beneficios de la ley MYPE. La cual está a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Cabe mencionar que este trámite es gratuito.

Este registro se puede realizar en línea, en la misma página del MTPE y su propósito es asegurar que las empresas consideradas MYPE puedan obtener ciertos beneficios que les otorga el Estado.

Pueden ingresar a REMYPE las micro y pequeñas empresas integradas por personas físicas o jurídicas que se dediquen a actividades como la extracción, transformación, producción, venta de productos o prestación de servicios. También deben tener al menos un trabajador. Deben contar con su RUC la empresa y este estar vigente, también tener su USUARIO y su CLAVE SOL. Las empresas de bares, discotecas, casinos y juegos casuales no pueden acceder a este formulario de registro.

Sin embargo, dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT.

### **2.2.3. Teoría del Comercio:**

El origen del Comercio se remonta al período de descubrimiento agrícola al final del Neolítico. Inicialmente, la práctica de la agricultura era la agricultura de subsistencia, en la que la lucha era una población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que los nuevos desarrollos tecnológicos como la potencia animal o el uso de diferentes herramientas se incorporaban a la vida diaria de los agricultores,

las cosechas obtenidas iban en aumento. Esto dio lugar a un buen momento para el nacimiento del Comercio, favorecido por dos factores:

1.-La cosecha obtenida era mayor que la cosecha necesaria para mantener la supervivencia de la comunidad.

2.-Ya no era necesario que toda la comunidad se dedique a la agricultura, por lo que una parte de la población comenzó a especializarse en otras materias, como la alfarería o el acero.

De esta forma nace el comercio. Este es tan antiguo igual que la sociedad y no tendríamos la posibilidad de concebir esta sin él.

En la primera etapa de la humanidad, para satisfacer sus necesidades críticas, el hombre hizo todo lo posible para obtener algo de alimento. Comenzó a intercambiar excedentes de cultivos, armas. El almacén que transportaba eran granos y nuevos equipos agrícolas. Para protegerse de estos elementos y alejarse de los animales salvajes, tuvo que refugiarse en una cueva. Seguidamente apareció el núcleo familiar y las organizaciones sociales dieron el primer avance. Con el desarrollo de los grupos humanos y sus formas de subsistencia social, han surgido nuevos requisitos para la satisfacción humana. Por consiguiente, los tres pilares básicos son la alimentación, el vestido y la vivienda. A partir de allí es el principio del comercio siendo el primer adelanto. Apareció así la comercialización de mercancías o trueque, siendo la manera en que las civilizaciones antiguas empezaron a comercializar, esto se refirió al trueque de mercancías por otras mercancías de semejante o considerable valor. Estos pueblos ampliaron sus mercados y mejoraron sus sistemas de transporte terrestre y marítimo para reservar más mercancías y traer nuevos productos de origen desconocido. Sin embargo, este procedimiento tenía problemas, existía la dificultad de que las

mercancías no se podían hacer valer como método de pago para tomar otros productos. ¿Qué significaba esto? Por muestra: Tenemos un negocio que vende ropa y otro negocio que vende frutas, entonces el negocio de la venta de ropa puede querer comprar frutas, pero el negocio de venta de frutas no estaría tan interesado en comprar ropa habría allí un problema. Por consiguiente, los metales u objetos de valor se comenzaron a utilizar como sistemas de trueque, es así como se surge el dinero.

Al final, el sistema monetario se perfeccionó como medio de intercambio, y luego se convirtió en un acumulador de riqueza, resultando entre ricos y pobres.

Hoy en día, el comercio es una actividad de la economía urbana diseñada para ser relevante para los sectores de producción y consumo nacional e internacional. El propósito de la empresa es satisfacer las necesidades de los consumidores y obtener beneficios económicos para los emprendedores.

**Sevilla (2015).** Desde el surgimiento de las primeras civilizaciones, el comercio ha sido una pieza fundamental en la vida del ser humano. El pueblo fenicio, por ejemplo, en el siglo X a.C. sin tener ejército difundió su cultura por todo el mediterráneo, construyendo grandes puertos y embarcaciones, incluso inventando el alfabeto para poder realizar sus transacciones. Estas primeras exploraciones comerciales revolucionaron las relaciones entre territorios.

En los últimos años se está produciendo una nueva revolución en el comercio gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías. La revolución online está cambiando drásticamente la forma de vida del ser humano. El comercio, como era de esperar, ha sido uno de los grandes abanderados de esta revolución.

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

### **Antecedentes del comercio (edad antigua, edad media y edad contemporánea).**

Se le llama comercio a la acción socioeconómica que implica intercambiar materiales que no estén comprometidos en el espacio mercantil de manera que pueda efectuarse una compra y venta de servicios o artículos, los cuales se pueden usar, vender o transformar. Se entiende también como la transacción o cambio de algo por otra cosa de valor semejante.

La etapa que comprende desde el origen del mundo hasta la desaparición del Imperio Romano se le conoce como la Edad Antigua. Por lo que no se tiene idea clara del nacimiento del comercio, ya que se basaba en el hecho de efectuar un cambio directo, es decir, el trueque de unas cosas por otras.

Este hecho viene desde los tiempos más antiguos, ya que los hombres que primero poblaron la tierra no eran capaces de vivir totalmente aislados, ya que requerían protegerse de las fieras y apoyarse para satisfacer sus necesidades. Por lo que se vieron en la necesidad de integrarse en familias, para constituir tribus y comerciar entre ellos. Así intercambiaban los productos del trabajo de cada uno por el producto del trabajo del otro.

Es un hecho que los pueblos de la antigüedad comerciaron unos con otros de diferente forma, y el tráfico se generó en todos los pueblos a la vez, a razón de una diversidad de causas que hicieron de esta actividad una necesidad imprescindible, sin que se le otorgue a un pueblo en particular el haberlo inventado o establecido. Pero cabe mencionar que existieron algunos pueblos que se distinguieron por la importancia de su tráfico o por su espíritu mercantil como son Roma, Grecia, Cartago, Fenicia, Egipto y la India.

En el transcurso de la Edad Media (s. IX y X) no había puntos de comercio, ni mercaderes. Los productos y las mercancías se trasladaban a los señoríos para ponerse a la venta. Pero para la Edad Media Alta (1000-1500), se comenzó a impulsar el comercio a enormes distancias. Como consecuencia, los artesanos se cambiaron a los centros de comercio florecientes, exigiendo a sirvientes y señores a estar cerca de esos centros con el fin de obtener las mercancías necesarias.

Así surgió una organización entre ciudades y pueblos mediante federaciones y ligas que laboran juntas para defenderse del crimen y poder hacer negocio con nobles y reyes. Al mismo tiempo nacen gremios, facilitando la revisión colectiva de la calidad de los productos y sirven como intermediarios para resolver los conflictos entre los comerciantes. También ofrecían apoyo educativo para los que quisieran aprender el negocio y luchaban por una unificación de los precios, con el fin de evitar la competencia. Los pueblos comerciantes que sobresalen en esta época son: la Plaza de Barcelona, el Puerto de Marsella, las Ciudades Asiáticas y las Repúblicas Italianas.

La Edad Contemporánea va desde la Revolución Francesa a la fecha. Es una etapa de enorme producción y consumismo, de gran actividad comercial y de agilidad en el transporte, de grandes traslados mercantiles y de exposiciones universales.

Surge el dominio del vapor y de la electricidad, la máquina y el aparato, el periódico y el libro. Se desarrollan grandemente las instituciones sociales y políticas, económicas y jurídicas, públicas y particulares, y crecen enormemente el comercio y la industria, el derecho y la navegación, la banca y el crédito.

Los acontecimientos más significativos que le dieron un empuje enorme a la industria y al comercio, así como al desarrollo de las costumbres y de todas las instituciones, son: los Progresos Científicos, la Emancipación de América, las Guerras de Napoleón y la Revolución de Francia. Las naciones más representativas en esta época son: Francia, Estado Unidos, Alemania e Inglaterra. **(Bolsalea, 2013)**

***a. Tipos de comercio:***

Desde el origen del comercio hasta la actualidad, han comenzado a desarrollarse varios tipos de espacios, entre ellos:

**1.-El comercio al por mayor**, conocido también como comercio mayorista, es la actividad de compra-venta de mercancías, las cuales se guardan en grandes cantidades, cuyo comprador por lo regular no es el consumidor final de la mercancía, la compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.

**Características principales del comercio al por mayor son:**

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas.
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías.
- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.

d) Normalmente venden en grandes volúmenes.

**2.-El comercio al por menor**, conocido también como comercio minorista, comercio detallista o simplemente al detalle o menudeo, es la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía; es decir, quien usa o consume la mercancía. También se puede describir como la empresa que ha adquirido mercancía a un mayorista y la revende al consumidor final.

Comprende la reventa (compra y venta sin transformación) de mercancías o productos, destinados para consumo o uso personal o doméstico (consumidor final).

**Características principales del comercio al por menor son:**

- a) Atraen clientes por ubicación y diseños del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.
- c) Hacen publicidad masiva a través por medio de volante, prensa y radio.

Cabe mencionar que estos dos tipos de comercio también pueden ser clasificados de la siguiente manera:

- **El comercio interior**, es el que se realiza entre personas que residen dentro de un mismo país, sujetos a la misma jurisdicción o al mismo derecho en materia comercial.
- **El comercio exterior**, es el que se efectúa intercambiando mercancías mediante personas de un país y las que viven en otro.
- **Comercio terrestre, comercio marítimo, comercio aéreo y comercio fluvial**, hacen referencia al modo de transportar la mercancía y cada uno es propio de una rama del derecho mercantil, que lleva el mismo nombre.

- **El comercio por cuenta propia**, o llamado pequeño negocio, es el que se realiza por cuenta propia, para sí mismo. En otras palabras, este es el negocio de su vida. Esta es una empresa familiar ubicada en todos los barrios. Lo hace uno mismo.
- **El comercio por comisiones**, es a través de este tipo de transacciones que el vendedor puede vender exclusivamente productos que no son de su propiedad, sino productos que han sido comisionados para la venta. Por tanto, debido a las operaciones de venta que realizan estos vendedores, recibirán comisiones por adelantado.
- **El comercio electrónico**, el término comercio electrónico (o e - commerce), hace referencia a cualquier forma de transacción o intercambio electrónico de bienes, información o servicios, la cual facilita las operaciones comerciales y que genera políticas gubernamentales específicas para mejorar la posición competitiva de las economías; cuyo intercambio se basa en la transmisión de datos sobre redes de comunicación como internet.

***b.- ¿Qué tipo de ventas logramos hallar en el comercio?***

Es importante poder comprender los diferentes tipos de ventas que se han realizado desde el inicio de la transacción hasta el presente y la composición de cada tipo de venta para estar mejor preparado a la hora de decidir qué ventas implementar en su negocio. Incluso:

**1. Venta minorista:** es un tipo de venta minorista de bienes y servicios directamente con los clientes finales para uso personal no comercial. Por ejemplo, este es el caso de los supermercados.

**2. Venta al por Mayor:** vende al por mayor o revende bienes o servicios a un precio menor en comparación con la compra de bienes por unidad. En otras palabras, se trata de una empresa que revende sus productos a otra organización.

**3. Ventas individuales:** En este caso, la venta es una venta en la que existe una interacción cara a cara entre el vendedor y el cliente, es decir, existe una relación directa entre las dos personas. Este método de venta completa de manera más efectiva ciertas etapas del proceso de adquisición, como llevar al comprador a las etapas de preferencias, convicción y compra. Además, en este tipo de venta, el vendedor está obligado a realizar determinadas tareas, como recibir pedidos, buscar y obtener pedidos, y mostrar los productos o servicios vendidos en la tienda. Esta venta se realiza desde el origen de la transacción.

**4. Telemarketing:** incluye comenzar a contactar con los clientes vía telefónica. Asimismo, las ventas deben cerrarse de la misma forma. Hay dos tipos de telemarketing: ventas externas y ventas internas. Las ventas externas son ventas en las que los vendedores se ponen en contacto con los clientes para proporcionar productos o servicios. Por el contrario, las ventas internas son donde los clientes se comunican con los vendedores para obtener información o comprar bienes.

**5. Venta online:** incluida la comercialización de productos a través de sitios web en Internet. Además, en este caso, es necesario incluir información sobre los productos vendidos por la empresa para que los clientes tengan un conocimiento básico de los mismos. Del mismo modo, los clientes también pueden realizar compras a través del sitio web.

**6. Venta por email:** En este caso, el vendedor envía folletos, promociones o muestras a los clientes por correo. Incluye un pedido para que los interesados puedan realizar

una compra enviando un formulario cumplimentado, llamando por teléfono o realizando un pedido online.

**7. Venta por máquinas automáticas:** Eso es ventas a través de máquinas automáticas. No hay vendedor, solo la máquina y el cliente que quiere comprar el producto. La ventaja de este tipo de ventas es que estas máquinas están ubicadas en lugares fáciles de encontrar, por lo que se pueden vender de manera eficiente.

***c.- ¿Qué tipos de comerciantes tenemos?***

Para las transacciones, la identidad del vendedor o comerciante es lo más importante, porque el éxito del negocio y la compra dependen en gran medida de él y de su trabajo. Por ello, a continuación, explicaremos los diferentes tipos de comerciantes que se pueden encontrar.

En primer lugar, están los comerciantes según el tipo de cliente:

***Mayoristas:*** se comunican entre mayoristas que tienen una variedad de productos.

***Minoristas:*** su tarea es comercializar a otros minoristas y consumidores finales.

***Fabricantes:*** tienen el compromiso de vender sus productos a otros fabricantes o fabricantes. Suelen vender productos terminados o semiacabados.

**Tipo de vendedores**

Por otro lado, el vendedor también debe destacarse según la posición del vendedor:

**-Mostrador:** Son comercios que brindan atención personalizada a los clientes finales.

Contienen excelentes habilidades sociales, tales como: saber escuchar, empatizar, etc.

**-Servicio:** comercializan productos intangibles. Por ejemplo, servicios de agencias de viajes, servicios inmobiliarios, etc.

**-Operador de telecomunicaciones:** persona que usa el teléfono para vender artículos. Cabe señalar que este tipo de comerciantes deben expresar bien sus argumentos de venta para completar la venta.

**-Técnicos:** venden artículos con funciones especiales, como son una refrigeradora LG.

**Ravelo (2010).** Según las últimas estadísticas disponibles de las micro y pequeñas empresas de 2010, emitidas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mypes y Cooperativas, del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en el Perú el 94.7% (1'136,767 empresas) del empresariado nacional; la pequeña empresa, el 4.6% (55,534 empresas); y la mediana y gran empresa, el 0.7% (8,363 empresas).

Según el número de trabajadores empleados, el 98.1% de las empresas se clasifica como microempresas en el Perú, y el 1.7% de las Mypes son pequeñas empresas. La mediana y gran empresa representa solo el 0.2%.

Por tipo de organización empresarial, en el 80.9% de las Mypes el conductor es una sola persona, organizada bajo la forma de persona natural (72.7% de las Mypes no hace diferencia entre el capital personal y el del negocio) o empresa individual de responsabilidad limitada, y solo el 19.1% de las Mypes están organizadas como sociedades.

Por distribución geográfica, el 73.3% de las Mypes se ubican en las regiones de la costa peruana (el 52% se localiza en Lima y Callao). Entre tanto, las regiones de la sierra concentran el 20.8% y las regiones de la selva, solo el 5.9%.

Las Mypes generan empleo para el 62% de la fuerza laboral del país, en tanto que la mediana y gran empresa contribuye con el 7% de los empleos.

Por actividad económica, el 84.2% de las Mypes desarrollan actividades en el sector terciario de la economía, 47.2% en comercio y 37% en servicios; en el sector secundario participan, el 13.1 % manufactura 10.3% y 2.8% en el sector construcción; y el 2.7 % sector primario, 1.9% en el sector agropecuario, 0.5% en minería y 0.3% en pesca. **Ravelo (2010)**

#### **2.2.4. Teoría de la Ropa:**

Desde la necesidad del origen hasta el símbolo de estatus de la época actual, la vestimenta siempre ha sido el elemento básico del desarrollo humano.

No fue fácil para las personas acumular tiempo cuando comenzaron a usar ropa, especialmente porque las primeras prendas eran de pieles de animales, que se degradaban rápidamente. Por lo tanto, hay poca evidencia arqueológica para determinar cuándo comenzar a usar ropa. Repasemos brevemente su historia.

#### **Las Teorías**

Según el punto de vista del arqueólogo, existen varias teorías diferentes.

Puede ser encontrado. Por ejemplo, según la investigación genética, que los humanos perdieron el vello corporal hace más de un millón de años.

Las primeras herramientas utilizadas para raspar la piel se remontan a aproximadamente 780,000 Años, pero se cree que la piel original se usó como refugio, no para hacer ropa.

Las agujas comenzaron a aparecer hace unos 40,000 años, pero esta herramienta se ha utilizado para confeccionar prendas más complejas, lo que significaba que se ha había ya utilizado hace mucho tiempo atrás vestimentas.

Habiendo dicho eso, los científicos comenzaron a recopilar datos sustitutos, los cuales podían ayudar a resolver las dudas de cuándo comenzaron los humanos a cubrirse sus cuerpos.

Un reciente estudio de la Universidad de Florida concluyó que el Homo Sapiens empezó a usar ropa hace unos 170 mil años, esto coincide con los primeros tiempos de la Edad de Hielo.

¿Cómo calcularon la fecha? Fue mediante la evolución del Piojo. La hipótesis del científico fue que los piojos del cuerpo evolucionaron para vivir en la ropa. Un estudio utilizó el ADN de piojos, y calculo cuando estos mutaban para así migrar genéticamente de vivir en la piel y pasar a vivir en la ropa.

Dichos resultados fueron muy importantes ya que mostraron que los piojos en la ropa aparecieron aproximadamente hace 70,000 años antes de que los humanos comenzaran a migrar desde el centro de África, donde le clima tiende a ser frío. Esto significaba que la invención de la ropa podría ser una de ellas, es decir que los factores hicieron posible la migración a otras partes del mundo.

### **Los primeros cambios**

Un momento clave en la historia de la ropa fue cuando los humanos comenzaron a usar textiles cubriéndose con pieles. Se cree que se ha sentido la primera tela.

A partir de ahí, basándose en la impresión de cestas y textiles hechos de barro, es bien sabido que los humanos comenzaron a tejer hace unos 27,000 años.

A partir de entonces, la civilización descubriría muchos materiales que hacen que la ropa esté de moda, lo cual fue un bum para que comenzara la comercialización para el ser humano. Por ejemplo, los antiguos egipcios comenzaron a producir ropa alrededor del 5500 a. C., mientras que China comenzó a producir seda alrededor del 4000 a. C.

## **La ropa como moda**

Como hemos visto, la aparición de la ropa es sin duda para poder protegerse del frío. Pero hay un gran avance en esta historia, es decir, los humanos comenzaron a considerar la ropa como estética.

El primer ejemplo de teñido de fibra de lino se encontró en una cueva en lo que hoy es la República de Georgia. Su historia se remonta a hace 36,000 años. Aunque se hayan agregado colores, estamos hablando de cosas muy básicas.

Si queremos hablar de la moda como la conocemos hoy, deberíamos desarrollarnos más o menos hasta el año 1300. En esos años, con el avance de la tecnología, la ropa comenzó a cambiar drásticamente. En ese momento comenzó a adaptarse al cuerpo humano, con costuras curvas, cordones, botones, contrastes de color y diferentes tipos de tejidos.

A partir de este momento, la moda occidental comenzó a cambiar a un ritmo impresionante, en gran parte basado en la estética, mientras que, en otras culturas, los cambios ocurrían más lentamente.

El punto de inflexión que comenzó a cambiar la ropa como la conocemos hoy fue la Revolución Industrial, que tuvo un gran impacto en la industria de la confección.

A partir de ahora, la ropa puede producirse en masa en fábricas o enviarse desde fábricas a mercados y tiendas en un tiempo récord.

Como resultado, la ropa se ha vuelto mucho más barata, lo que ha llevado a un gran aumento en los armarios de las personas. Como hemos visto hoy, además de contribuir al constante cambio de moda.

### **Micro y pequeña empresa minorista de ropa.**

Todas las empresas minoristas operan dentro del "entorno macro" o dentro del ámbito de influencia fuera de la empresa que afecta la forma en que opera la empresa. A diferencia del microambiente de una tienda minorista, las empresas de la industria minorista generalmente no pueden influir o cambiar el macro entorno y, por lo tanto, deben adaptarse a los cambios. El entorno macro incluye influencias económicas, tecnológicas, sociales y gubernamentales. Para aquellas empresas o industrias que deben producir y vender en unidades o al por menor, los comerciantes deben comprender el papel de cada persona en la competencia en la industria minorista. Un ejemplo es una empresa que produce y vende modelos exclusivos en una tienda de moda (boutique).

Estos productos suelen tener costos más altos debido a su producción limitada y exclusividad en el mercado. Esto se refleja en la moda de la ropa, porque todo el mundo quiere usar la ropa más reciente y popular del mercado.

### **Clasificación de la Ropa.**

Según el propósito

El diseño y la fabricación de tipos de ropa se han adaptado a la forma en que la gente los usa. Los subtipos incluyen:

1. **Ropa Interior:** Es la ropa que se usa para cubrir y proteger los pies, como medias, senos de mujer, tirantes, zona pélvica, braguitas y bóxers o bragas. Por lo general, este es el tipo de ropa que es invisible afuera, debajo de la ropa de calle, pero este tipo ha ido cambiando con el tiempo.

2. **Ropa de Deportes o ropa de obras de arte o artística:** ropa utilizada para determinados deportes o bailes. En la primera categoría, las principales características son la ligereza del material, la adaptabilidad al entorno de uso, la comodidad y la resistencia. Un ejemplo obvio son los bañadores para competiciones: el material de la tela hace que el agua sea resbaladiza sin absorber agua, reduciendo así el tiempo de competición. Entre las prendas utilizadas con fines artísticos, destacan la estética y la comodidad del tejido para el deporte.
3. **Ropa de Etiqueta:** esta es una categoría especial de ropa, porque el uso o propiedad separada se refiere a la posibilidad de compra. No son muy baratos, de alta calidad y se utilizan para eventos sociales importantes, como bodas, fiestas y ceremonias de graduación. La idea es comunicar elegancia con ellos y armonizar con el cuerpo de quien lo lleva.
4. **Ropa Informal:** la mayoría de las personas utilizan esta función en su vida diaria. La comodidad y el bajo precio de las telas son sus características. Pantalones, camisetas, camisas, suéteres y ropa musculosa son ejemplos del vestuario básico de una persona.
5. **Ropa de Abrigo:** Ante determinadas condiciones climáticas, es necesario llevar ropa para que tengamos una mayor protección frente a ellas. En invierno, las chaquetas o los calcetines térmicos son el elemento más fácil de absorber el calor corporal. En los días de lluvia, las telas impermeables son las mejores para este tipo de exposición.
6. **Ropa de Trabajo:** Su diseño tiene una función para el trabajo realizado, por lo que será diferente. Suelen visualizar la ubicación o el nivel en el mismo lugar

de trabajo, según el tipo de ropa que se utilice. Ropa de escalada, ambón y trajes son algunos de los ejemplos más comunes.

## **2.3. Marco Conceptual:**

### **2.3.1. Definición del Financiamiento.**

**Pérez & Campillo (2011).** También podemos definir la financiación como una colección de recursos o fondos financieros utilizados para realizar actividades económicas. En términos de moneda, este es el efectivo que recibimos por satisfacer las necesidades financieras y estamos comprometidos a pagar a un precio específico (intereses) dentro de un período específico, a plazo o no pagar a plazos y brindarnos una garantía de satisfacción de las instituciones financieras para asegurar el mismo cobro.

Es el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable.

**Kong & Moreno (2014).** El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

### **2.3.2. Definición de Micro y Pequeñas Empresas.**

Según **MINTRA (2014)** Una micro y pequeña empresa (MYPE) es una unidad económica compuesta por una persona Natural o legalmente bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial En la legislación vigente orientada al desarrollo de actividades extractivas, Conversión, producción, venta o prestación de servicios.

Del mismo modo, MYPES también es una unidad de producción de pequeños bienes o servicios. En términos de su infraestructura física e inversiones económicas y financieras, Los tribunales de familia proporcionan trabajo temporal en determinadas situaciones y otras situaciones de sub-trabajo, debido a la feroz competencia en la industria en la que operan los negocios, a pesar de que a sus trabajadores realmente le impidieron su desarrollo a largo plazo en los últimos años debido a que la mayoría de ellos son universidades y especializaciones técnicas. (Vega, 2013)

Según Aguilar (1994) a las MYPES considera tres tipos de microempresas:

**a. Microempresas de sobre vivencia:** Tiene la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos.

**b. Microempresas de Subsistencia:** Son aquellos que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

**c. Microempresa en crecimiento:** Tiene la capacidad de retener ingresos y reinvertirlos con la finalidad de aumenta el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Las MYPE deben reunir las siguientes características recurrentes, según (Sunat, 2018).

Por tanto y teniendo en cuenta las consideraciones vamos a describir a la pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual de valores no excede las 1, 500 unidades impositivas tributarias, y el número de trabajadores máximo es 50 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.

### **2.3.3. Definición de Empresa.**

Según Sánchez (2015). Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una

actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación.

A menudo la creación o formación de empresas responde a la necesidad de cubrir un servicio o una necesidad en un entorno determinado y mediante el cual existe la posibilidad de salir beneficiado. Para ello, el emprendedor o el grupo de emprendedores reúne los recursos económicos y logísticos necesarios para poder afrontar dicho reto empresarial y cumplir los objetivos que se marquen y haciendo uso de los llamados factores productivos: trabajo, tierra y capital.

#### **2.3.4. Definición del Sector Comercio.**

El sector comercial es 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 tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores. Dado su magnitud, el sector comercial puede ser dividido en dos tipos: comercio mayorista y comercio minorista. En el comercio minorista el comprador es el consumidor final.

El comercio es una actividad económica social que incluye la compra y venta de productos básicos para su uso, venta o transformación. Es el intercambio o transacción de algo a cambio de otras cosas de igual valor. A través de actividades comerciales, entendemos el intercambio de bienes o servicios afectados por uno o más comerciantes. La empresa es una persona física o jurídica contratada habitualmente. (SCIAN, 2002)

#### **2.3.5. Definición de la Empresa “PERÚ FORCE”**

La empresa comercial “PERÚ FORCE”, identificada con RUC 10441135934, a cargo del señor Ignacio Velásquez Orlando Joel, inicio sus actividades el 07 de Julio del año 2016, se encuentra en el Nuevo RUS, su actividad económica es la venta de prendas de vestir, calzados entre otros.

### III. HIPÓTESIS

En el presente proyecto de investigación, no habrá hipótesis debido a que la investigación fue de tipo cualitativo, de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

No todas las investigaciones llevan hipótesis, solo se da en algunos casos (investigaciones de tipo descriptivo) las cuales no las requieren. La hipótesis significa suposición de una cosa que pueda ser posible, de la que saca una consecuencia, por lo tanto, hipótesis es una suposición o afirmación que debe comprobarse empíricamente. Se puede concluir que todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis. (Galán, 2009).

### IV. METODOLOGÍA

#### 4.1. Diseño de la investigación.

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

Fue no experimental porque en la investigación no se modificó o manipuló la variable en estudio(financiamiento); la cual se dio en su contexto natural y fueron observados en su ambiente.

Asimismo, fue descriptivo porque la investigación permitió describir los aspectos más importantes de la variable.

M            O

Dónde:

M = Muestra conformada el representante de la empresa en estudio.

O = Observación de la variable: financiamiento

Bibliográfico porque se realizó una revisión de la bibliográfica de los antecedentes.

Documental porque se hizo la revisión de los documentos respectivos.

Y de caso porque se realizó sobre una sola empresa en estudio.

### **El tipo de investigación.**

El tipo de investigación fue cualitativa, ya que recogió información mediante una entrevista al gerente de la empresa, a través de un cuestionario.

### **Nivel de la investigación.**

El nivel de la investigación fue descriptivo, porque solo se limitó a describir y analizar las variables de acuerdo a lo que dice la literatura.

Se dice que fue descriptivo porque su objetivo fue obtener información de las variables en estudio como es los factores relevantes del financiamiento de la empresa comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021 y en base a los resultados se elaboró las propuestas para su mejora.

## **4.2. Población y muestra.**

### **4.2.1. Población.**

La presente investigación tuvo como población a las micro y pequeñas empresas nacionales.

### **4.2.2. Muestra.**

Para el recojo de la muestra, se tomó a la empresa comercial “PERÚ FORCE “.

### 4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.

Variable independiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	
Financiamiento	<p><b>Ccaccya (2015)</b>, se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son: (a) para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.) (b) para la adquisición de activos (c) para pago de deudas o refinanciamiento (d) necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo (e) para iniciar un nuevo negocio.</p> <p><b>Kong &amp; Moreno (2014)</b>. El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.</p>	Financiamiento Interno	Ahorros personales	- ¿Financió usted su negocio por medio de ahorros personales?	
			Utilidades	- ¿Utilizaron sus utilidades para financiar sus negocios?	
			Venta de activos	-¿La empresa vendió sus activos para financiarse?	
		Financiamiento Externo		Bancos	-¿Solicitaron crédito a los bancos para financiar su empresa?
				Cajas Municipales	- ¿Se apersonaron a las cajas municipales de ahorro y crédito y/o Cooperativas de ahorro y crédito para financiar su empresa?
		Cajas de ahorro y crédito	<p>- ¿Recurrieron a la hipoteca financiera para adquirir un financiamiento?</p> <p>- ¿Trabajan usted con más de una entidad financiera?</p>		

			<p>Juntas y panderos</p> <p>Amigos y parientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Está de acuerdo usted con la tasa de interés que le cobran por el crédito obtenido?</li> <li>- ¿Cuál es el tipo de plazo que le otorgaron para el crédito financiero a tu empresa?</li> <li>- ¿El financiamiento adquirido para la empresa fue con línea de crédito?</li> <li>- ¿Accedieron al monto solicitado para su financiación de su empresa?</li> <li>- ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?</li> <li>- ¿Accedieron al monto solicitado para su financiación de su empresa?</li> <li>- ¿Ud. cree que el préstamo obtenido ayuda a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados?</li> </ul>
--	--	--	--	--

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Usted sugeriría a las empresas obtener financiamiento?</li> <li>- ¿Acudieron a prestamistas para solicitar financiación para su empresa?</li> <li>-¿Participó usted en las juntas y/o paderos para el financiamiento de su empresa?</li> </ul>
--	--	--	--	--

**Fuente:**Elaboración propia.

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

##### **4.4.1. Técnicas:**

Para conseguir la información de los resultados se utilizaron la revisión bibliográfica, porque se estudió a cada uno de los autores que han investigado acerca del título relacionado a mi informe de tesis; la entrevista profunda y el análisis comparativo.

Para la recolección de información en este campo se utilizó la técnica de la encuesta, esta técnica consiste en la administración de formularios con una serie de preguntas referentes a una temática. Pretende conocer el punto de vista de los encuestados sobre la materia de objeto de estudio.

##### **4.4.2. Instrumentos:**

Para el recojo de la información se utilizó los siguientes instrumentos:

- a) Fichas bibliográficas
- b) Cuestionario de 23 preguntas pertinentes al representante de la empresa comercial “PERÚ FORCE”, la cual estuvo distribuida en tres partes, el primero son los datos principales del representante legal, la segunda parte se refirió a los datos informativos de las MYPES y la tercera parte, fueron preguntas relacionadas al financiamiento de las MYPES.

#### **4.5. Plan de análisis.**

Se analizó la información una vez aplicada la encuesta, en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación. Con la información obtenida de la aplicación de la encuesta se elaboró los resultados, el análisis de resultado, y las conclusiones.

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo de acuerdo a los objetivos:

- Para realizar el objetivo específico N°01, se utilizó la revisión de los antecedentes tanto internacionales, nacionales, regionales y locales, también se utilizó la documentación bibliográfica e internet.
- Para realizar el objetivo específico N°02, se elaboraron un cuestionario con preguntas de financiamiento a la empresa comercial “PERÚ FORCE”.
- Para el objetivo específico N°03, se realizaron un análisis y se describieron las oportunidades del financiamiento que mejoran las posibilidades de la empresa comercial “PERÚ FORCE” mediante los resultados obtenidos.

#### 4.6. Matriz de consistencia.

**TÍTULO:** PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA COMERCIAL “PERÚ FORCE”-CHIMBOTE,2021.

Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Hipótesis	Metodología
¿Las oportunidades del Financiamiento mejoran las posibilidades de las Micro y Pequeñas Empresas y de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021?	Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021.	1.Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales.  2.Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Comercial	Financiamiento	En el presente proyecto de investigación, no habrá hipótesis debido a que la investigación fue de tipo cualitativo, de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. No todas las investigaciones llevan hipótesis, solo se da en algunos casos (investigaciones de tipo descriptivo) las cuales no las requieren. La hipótesis significa suposición de una cosa que pueda ser posible, de	1.- <b>El tipo de investigación.</b> El tipo de investigación será cualitativa, ya que recogerá información mediante una entrevista al gerente de la empresa, a través de un cuestionario. 2.- <b>Nivel de la investigación.</b> El nivel de la investigación será descriptivo, porque solo se limitará a describir y analizar las variables de acuerdo a lo que dice la literatura.

		<p>“PERÚ FORCE”- Chimbote, 2021.</p> <p>3.Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Comercial “PERÚ FORCE”- Chimbote, 2021.</p>		<p>la que saca una consecuencia, por lo tanto, hipótesis es una suposición o afirmación que debe comprobarse empíricamente. Se puede concluir que todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis. <b>(Galán, 2009).</b></p>	<p><b>3.- Diseño de la investigación.</b> El diseño de la investigación, será no experimental– descriptivo– bibliográfico– documental y de caso.</p> <p><b>4.- Universo.</b> La presente investigación tendrá como universo(población) a las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro venta de ropa.</p> <p><b>5.-Muestra.</b> Para el recojo de la muestra, se tomará a la empresa comercial “PERÚ FORCE “.</p>
--	--	---	--	---	---

**Fuente:**Elaboración propia.

#### **4.7. Principios éticos.**

En el presente informe de tesis se tuvo como base a los principios éticos del Código de tica para la investigación Versión 002, de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, de donde tomamos los datos necesarios en forma legal y estos son los siguientes:

**a) Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita de cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En las investigaciones en las que se trabaja con las personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no sólo implica que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino también involucra el pleno respeto de sus derechos fundamentales y en particular, si se encuentran en situación de vulnerabilidad.

**b) Libre participación y derecho a estar informado.** - Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; de igual forma tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

**c) Beneficencia no maleficencia.** - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

**d) Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

**e) Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

## V. RESULTADOS.

### 5.1. Resultados.

Para los siguientes resultados se realizó un estudio de los puntos más resaltantes a través de la revisión bibliográfica y la encuesta.

**5.1.1. Respecto al objetivo específico N° 1:** Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales.

#### Cuadro N°01

##### **RESULTADOS DE LOS ANTECEDENTES** *(Antecedentes nacionales, regionales y locales)*

<b>AUTORES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<b>Del Pino</b> <b>(2020)</b>	Establecen que las MYPES utilizan en un mayor porcentaje el financiamiento no bancario tanto en un corto para invertir en compra de mercaderías, pago a proveedores, etc. Y a largo plazo para la adquisición de activo fijo , con lo cual buscan lograr mejores rendimientos comerciales , cubrir sus necesidades y obligaciones que tiene la empresa y así ir creciendo empresarialmente.
<b>Crisanto</b> <b>(2020)</b>	Sostiene que las empresas recurren al financiamiento , pero que no consideran utilizar el financiamiento a corto plazo ya que mayormente los créditos que solicitan son de montos mayores los cuales lo hacen a largo plazo , ya que necesitan más tiempo para poder devolverlo.
<b>Valdez</b> <b>(2021)</b>	Afirma que solo el 67% que accedieron al financiamiento de las instituciones bancarias, mientras que el 33% afirmo que no recurrió

	a ninguna entidad bancaria. No obstante el 33% sostuvo que los créditos solicitados fueron a corto plazo y el 67% lo realizó a largo plazo.
<b>López (2017)</b>	Determina que solo el 62% financiaron sus empresas sin recurrir a ninguna entidad financiera sino lo hicieron con financiamiento propio debido a que las entidades financieras cobran altas tasas de interés. Solo un 38% indicó que habían obtenido créditos de entidades bancarias, como de la entidad MiBanco, pagando tasa de interés entre el 1% al 5% mensual por el crédito otorgado, destinándolo en su mayoría a capital de trabajo.
<b>Montañez (2020)</b>	Afirman que el 75% de los microempresarios manifestaron que no se autofinanciaron, es decir que recurrieron al financiamiento de entidades bancarias. Mientras que un 74% indicaron que no usan sus utilidades obtenidas para aumentar su capital de trabajo. Siendo así que las Mypes financian en su mayoría sus negocios con fondos externos como son las entidades bancarias, ya que consideran que es fundamental el financiamiento ya que no cuentan con los ahorros personales suficientes para hacerlo ellos mismos.
<b>Charqui (2018)</b>	Sostiene que el 65% solicitaron créditos a bancos privados locales para financiar sus negocios, es decir que la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las diferentes entidades bancarias.

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



<b>11.- ¿Accedieron al monto solicitado para su financiación de su empresa?</b>		X
<b>12.- ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?</b> a) Para capital de trabajo b) Mejoramiento y/o ampliación de local c) Compra de Activos fijos d) Gastos personales e) Otros. Especificar: .....		
<b>13.- ¿Ud. cree que el préstamo obtenido ayuda a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados?</b>	X	
<b>14.- ¿Usted sugeriría a las empresas obtener financiamiento?</b>	X	
<b>15.- ¿Acudieron a prestamistas para solicitar financiación para su empresa?</b>		X
<b>16.- ¿Participó usted en las juntas y/o panderos para el financiamiento de su empresa?</b>		X

**Fuente:** Elaboración propia, en base al cuestionario aplicado.

**5.1.3. Respecto al objetivo específico N° 3:** Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote,2021.

**Cuadro N°03**

**RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1 Y 2**

<b>FACTORES RELEVANTES</b>	<b>OPORTUNIDAD /DEBILIDAD OBJETIVO ESPECÍFICO 1</b>	<b>OPORTUNIDAD/DEBILIDAD OBJETIVO ESPECÍFICO 2</b>	<b>EXPLICACIÓN</b>
<b>Financiamiento</b>	<p><b>Oportunidad:</b> La mayoría de las micro y pequeñas empresas recurren al financiamiento de las entidades no bancarias las cuales son invertidas en compra de mercaderías, activo fijo y/o remodelación de local. <b>Del Pino (2020)</b></p> <p><b>Oportunidad:</b> La mayoría de los microempresarios</p>	<p>La empresa comercial “<b>PERÚ FORCE</b>”, ha tenido la experiencia de acceder al financiamiento de las entidades bancarias para invertir en compra de mercadería a un corto plazo, arreglos de local, compra de activo fijo entre otros a un largo plazo contribuyendo así a la solución del problema de financiamiento que presentaba en ese momento.</p> <p>Lo que nos mencionó la empresa comercial “<b>PERÚ FORCE</b>”, es que la tasa de interés que le cobraron fue elevada pero asumió los</p>	<p>Las oportunidades que tiene tanto las micro y pequeñas empresas y la empresa comercial “<b>PERÚ FORCE</b>”, es llega a la conclusión que ambas recurren al financiamiento con terceros, los cuales son invertidos en</p>

	<p>acceden al financiamiento a largo plazo debido ya que son invertidos en activo fijo, etc., y los cuales necesitan de más tempo para su devolución.</p> <p><b>Crisanto (2020)</b></p> <p><b>Oportunidad:</b></p> <p>Las Mypes en su mayoría acuden a solicitar financiamiento de terceros (entidades financieras), las cuales son otorgadas a largo plazo. <b>Valdez (2021)</b></p>	<p>costos debido a que necesitaba del crédito y además considera vital y necesario trabajar a través del financiamiento debido a que esto le ayuda a que su empresa siga creciendo y expandiéndose, generándole así mayor ganancia y posicionándose dentro del mercado.</p>	<p>capital de trabajo y activo fijo, mayormente puesto a un largo plazo .Ya que todas las Mypes tienen por finalidad hacer crecer su negocio para lo que recomienda n que es fundamental que lo hagan a través del financiamiento porque les permitirá tener mayor ganancias, expandirse en el mercado, aumentar sus</p>
--	---	---	--

	<p>Sin embargo, un 62% indica que no recurren al financiamiento de entidades bancarias debido a que cobran tasas de intereses muy elevados. <b>López (2017)</b></p> <p><b>Oportunidad:</b> La mayoría de los microempresarios no utilizan sus utilidades para invertir en su negocio, sino que recurren al financiamiento ya que lo consideran fundamental para hacer crecer su empresa.</p> <p><b>Montañez (2020)</b></p>		<p>ventas, generar más empleo y acceder a mejores ofertas financieras con tasas más bajas.</p>
--	--	--	--

	<p><b>Oportunidad:</b> La mayoría las microempresas recurren al financiamiento de las entidades locales ya que no cuentan con el dinero suficiente para hacer surgir su negocio y lo consideran esencial para desarrollarse económicamente.</p> <p><b>Charqui (2018)</b></p>		
--	--	--	--

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

## **5.2. Análisis de resultados.**

### **5.2.1. Respecto al objetivo específico 1:**

**Del Pino (2020), Crisanto (2020), Montañez (2020) & Charqui (2018)** coinciden en sus resultados estableciendo que la mayor parte de las Mypes solicitan financiamiento a las entidades bancarias, tanto a corto plazo para ser destinada a la

compra de mercaderías, pago de proveedores, etc., y a largo plazo cuando invierten en activo fijo, remodelación de local, etc., por el solo hecho de que les permiten desarrollarse y crecer sosteniblemente en el mercado. Asimismo, los autores descrito líneas arriba también afirman que no invierten sus utilidades en el negocio, ya que afirman que el financiamiento es de gran importancia ya que les permite expandirse en el mercado laboral y mejorar sus actividades de trabajo, por lo que, si recomiendan acceder al financiamiento, así mismo nos indican que las principales fuentes del financiamiento son as instituciones no bancarias. Finalmente, estos resultados no concuerdan con los resultados de **Valdéz (2021) & López (2017)** que indican que una parte de las Mypes no accederían a un financiamiento debido a que dichas entidades bancarias cobran tasa de intereses muy elevadas las cuales no le convienen y deciden invertir su propio capital.

### **5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:**

Para poder realizar el análisis respecto de los resultados del objetivo específico 2, se ha tomado en cuenta la entrevista realizada al gerente de la empresa comercial “PERÚ FORCE”, donde la empresa para poder realizar sus actividades económicas ha tenido que recurrir al financiamiento como lo hizo solicitando un crédito de monto alto y a largo plazo a MiBanco, en el cual tuvo un intereses sumamente elevados, costo que asumió debido a que no contaba con la liquidez ni con las garantías necesarias y necesitaba con suma urgencia inyectar capital en su negocio por la mayor demanda que iba teniendo, En la entrevista el gerente nos indicó que los préstamos obtenido siempre fueron destinados una parte tanto para capital de trabajo como para arreglos del local , dado que necesitaba aumentar sus ventas tanto para poder desarrollar sus

actividades como para poder así reunir el dinero para cancelar dichos préstamos. Estos resultados en su mayoría conciben con los autores anteriores mencionados.

### **5.2.3. Respecto al objetivo específico 3:**

En la mayoría de los factores relevantes de las oportunidades entre el objetivo específico 1 y el objetivo específico 2 , coinciden, debido a que los autores antes revisados y la empresa en estudio, establecen en su mayoría que las MYPES se caracterizan por financiar su actividad económica con préstamos de terceros, invirtiendo los créditos en compra de mercaderías, así mismo ,la empresa en estudio tampoco tiene problemas con respecto al financiamiento ya que lo recomienda, porque ha visto que esta le ayuda a generar más ganancias y a desarrollarse mejor, creándole oportunidades de crecimiento en el mercado.

## **VI. CONCLUSIONES.**

### **6.1. Respecto al objetivo específico 1:**

Revisando la literatura, y viendo lo que mencionan tanto autores nacionales, regionales como locales , se establece que las oportunidades de las micro y pequeñas microempresas nacionales , es que la mayoría de las Mypes tienen la oportunidad de recurrir al financiamiento de terceros, tanto del sistema bancario como no bancario, en los diferentes plazos como son a corto plazo (12 meses) y largo plazo según el destino del crédito, siendo así un herramienta importante ya que les permite tener una mayor probabilidad de estar dentro del mercado y así crecer económicamente y sean reconocidos por este sistema. Además, es

importante señalar que gracias al financiamiento que se les brinda a las micro y pequeñas empresas nacionales estas obtienen la liquidez que necesitan principalmente para invertir en compra de mercaderías, lo cual es indispensable para su desarrollo comercial en el mercado.

## **6.2. Respecto al objetivo específico 2:**

Respecto a la encuesta realizada al gerente de la empresa comercial “PERÚ FORCE”, se concluye que las principales características del financiamiento, es que la empresa recurre en gran parte al financiamiento externo para desarrollar sus actividades económicas, donde los plazos que esta empresa solicita para sus préstamos son de corto y largo plazo, con tasas elevadas asumiendo así sus costos, los cuales son invertidos principalmente en capital de trabajo, activo fijo y mejoramiento del local. Este financiamiento es devuelto con parte de las ganancias que estas generan por las ventas que tienen, lo que a su vez le permitirá crecer y desarrollarse en el futuro teniendo más accesos al sistema bancaria donde pueda obtener préstamos a futuro con tasas más bajas y con menores requisitos.

## **6.3. Respecto al objetivo específico 3:**

Respecto a los resultados de la relación de los objetivos específico 1 y objetivo específico 2, se puede explicar que las oportunidades de los factores relevantes coinciden, es decir que con un buen financiamiento se ayuda tanto a las micro y pequeñas empresas nacionales y a la empresa comercial “PERÚ FORCE”, es que tengan mayor liquidez para que puedan cubrir sus necesidades de inversión tanto a corto o largo plazo según el destino del crédito, también cabe mencionar que

esto les generara mayores beneficios , de tal manera que es una oportunidad el poder obtener un crédito del sistema bancario y a una tasa menor y así mejorar las posibilidades de ser una empresa sostenible en el tiempo proyectado con sus objetivos trazados, elevando su productividad y competitividad en los mercados.

#### **6.4. Respecto al objetivo general:**

La mayor parte de los autores revisados concluyen que como propuesta de mejora para las micro y pequeñas empresas nacionales es, que sus financiamientos provienen de recursos ajenos, es decir de terceros, específicamente del sistema no bancario informal, a pesar que no están de acuerdo con las tasas de interés elevadas que estas le cobran, sin embargo estas le piden menos requisitos y garantías. En cuanto a la empresa comercial “PERÚ FORCE”, recurre también al financiamiento, pero a largo plazo, el mismo que es invertido en capital de trabajo y activo fijo, lo que a su vez le permita que con el crédito obtenido pueda aumentar sus ventas y ganancias. Por eso se le recomienda a los diferentes gerentes o dueños de las MYPES que se encuentren en este sector del comercio, procuren obtener un financiamiento del sistema bancario con la finalidad de reducir costos y obtener un financiamiento a largo plazo. Así mismo también se le recomienda que puedan establecer diversos mecanismos por parte del Estado, los cuales le permitan asegurar sus crecimiento y desarrollo de estas MYPES, a fin de poder atender las obligaciones financieras que posibiliten a este tipo de empresas, elevando su productividad y competitividad en los mercados, de igual forma definiendo estrategias para mejorar su gestión empresarial en lo económico.

## **VII. PROPUESTAS DE MEJORA.**

Después de ver los resultados y las conclusiones, esto me permitió alcanzar las recomendaciones a manera de propuesta para la mejora de las posibilidades de la empresa.

1.-La empresa comercial “PERÚ FORCE”. Debe realizar un análisis FODA para así poder diagnosticar y definir las buenas estrategias para mejorar la gestión financiera.

2.-La empresa debe tener un control adecuado sobre el financiamiento de corto plazo, para así evitar los desbalances de efectivo y de esa forma poder asumir con las obligaciones de corto plazo, sosteniéndose en el mercado.

3.-Asi mismo, debe solicitar sus préstamos de acuerdo a las necesidades que tenga la empresa, analizando su capacidad de pago.

4.-Debe realizar un análisis minuciosamente sobre la tasa de interés que tiene las diferentes entidades financieras.

5.-Las cuotas pactadas de los prestamos obtenidos deben ser pagadas con puntualidad para que no les generen intereses moratorios altos y de tal manera no dañar su historial crediticio, manteniéndose como buenos pagadores, manteniendo así la relación financiera con el banco el cual poco a poco le ayudara a crecer económicamente cumpliendo sus objetivos trazados.

## VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Aldana Huamán, K. (2018)** *“Caracterización de la atención al cliente y el financiamiento de las Mypes del rubro librerías del mercado modelo central de Piura, año 2018”*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3574>
- Anexo Virtual (2019)** *“Breve paso sobre la historia de la ropa”*. Disponible en:  
<https://anexovirtual.blogspot.com/2013/09/historia-ropa-vestimenta>.
- Baltodano Honores, V. (2016)** *“Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso, Empresa Venecia Restaurant S.C.R. LTDA de Chimbote, 2014”*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/528>
- Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2009)** *“Importancia de facilitar el acceso al crédito a la Micro y Pequeña empresa”*. Disponible en:  
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú (2020)** *“Entidades Financieras”*. Disponible en:  
<https://www.bcrp.gob.pe/sitios-de-interes/entidades-financieras.html>
- Bohórquez Medina, N. & López Cajas, A. (2018)** *“Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras-Ecuador-2018”*. Disponible en:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2283>

- Bolsalea, (2013)** “*Orígenes del Comercio*”. Disponible en:  
<https://www.bolsalea.com/blog/2013/05/los-origenes-del-comercio/#comments>
- Caballero Bustamante Ediciones (2008)** “*Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*”. Disponible en:  
<https://es.slideshare.net/astridkEspinozasayas/manual-pyme>
- Castillo Castillo, E. (2017)** “*Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector comercio-rubro alimentos lácteos. Vegueta, Huaura, 2014*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/580>
- Castillo Salas, J. (2018)** “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa ferretería “La Solución “. Huarmey, 2017*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5638>
- Ccaccya Bautista, D. (2015)** “*Fuentes de financiamiento empresarial. Actualidad Empresarial N.º 339 - Segunda Quincena de noviembre 2015*”. Disponible en: <https://studylib.es/doc/7869547/vii-fuentes-de-financiamiento-empresarial>
- Celmi Gargate, A. (2017)** “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio - Rubro abarrotes en el Mercado Pedregal - provincia de Huaraz, 2015*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1602>

- Charqui Lázaro, P. (2018)** “*Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017*”. Disponible en:<https://docplayer.es/164524795-Facultad-de-ciencias-contables-financieras-y-administrativas-escuela-profesional-de-contabilidad.html>
- Córdova Gupio, D. (2017)** “*Caracterización de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro veta de ropa para niños en el mercado Modelo de la ciudad de Chimbote, período Julio 2013-2014*”. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1046>
- Crisanto Espinoza, E. (2020)** “*Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio caso Merfarma – Tingo María, 2019*”. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/18646>
- Delgado Delgado, D. & Chávez Granizo, G. (2018)** “*Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de Financiamiento*”. Disponible en: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Del Pino Ascona, P. (2020)** “*Características del financiamiento de las MYPES sector Comercio rubro abarrotes en el Perú, caso: Comercial Escocia EIRL del Distrito de Ica 2018*”. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/17096>

**Flores Tipte, J. (2019)** “*Propuesta de mejora de la motivación como factor relevante para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, del sector comercio – rubro venta de prendas de vestir para caballeros, del mercado Virgen del Carmen, distrito de imperial, provincia de Cañete, 2018*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/14689>

**González Cómbita, S. (2014)** “*La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá – Colombia*”. Disponible en:  
<https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/54173/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**Illanes Zañartu, L. (2017)** “*Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile-2017*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/145690>

**Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2016)** “*La informalidad es el principal factor que limita el crecimiento de las empresas*”. Disponible en: <http://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/la-informalidad-es-el-principal-factor-que-limita-el-crecimiento-de-las-empresas-9327/>

**Kong Ramos, J. Moreno Quilcate, J. (2014)** *“INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ – LAMBAYEQUE EN EL PERÍODO 2010-2012”*. Disponible en:  
[http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/88/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

**León Asis, L. (2019)** *“Caracterización del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas Rubro bazar en el mercado Virgen de Fátima en el Distrito de Huaraz, 2017”*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10321>

**Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa “LEY N° 28015” (2003)**. Disponible en:  
<http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/leyes/28015.htm#:~:text=La%20presente%20Ley%20tiene%20por,y%20su%20contribuci%C3%B3n%20a%20la>

**LEY N° 28015 LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA** (Promulgada el 3 de Julio del 2003).  
Disponible en:  
<https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

**Lindao Villar, M. (2018)** *“Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes, sector comercio, rubro tiendas de ropa para damas en el distrito de tumbes, 2017”*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/345>

- Lopez Pinedo, R. (2017)** “*Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector servicio-rubro agencia de viajes turísticos del distrito de Huaraz, 2015*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1603>
- Luján Gamboa, A. & Gálvez Cotrina, J. (2015)** “*Sistema de intermediación financiero indirecto y su incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Otuzco, Provincia de Otuzco, Región La Libertad en el año 2013*”. Disponible en:  
[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1518/1/Lujan\\_Gamboa\\_Intermediacion\\_Financiero\\_Indirecto.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1518/1/Lujan_Gamboa_Intermediacion_Financiero_Indirecto.pdf)
- Maguiña Ruiz, Y. (2017)** “*Caracterización del financiamiento y capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro abastecimiento de equipos de cómputo –Chimbote, 2014*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1040>
- Máxima Uriarte, J. (2020)** “*Características del Comercio*”. Disponible en:  
<https://www.caracteristicas.co/comercio/#ixzz6n8N17xkx>
- Maynard Keynes, J. (2017)** “*Teorías alternativas de la tasa de interés*”. Revista de Economía Institucional Print versión ISSN 0124-5996 Bogotá. Disponible en:  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0124-59962017000100335](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962017000100335)

- Mejía, R. (2009)** “*Definición de la micro y pequeña empresa*”. Disponible en:  
<https://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>
- MINTRA (2014)** “*Información general - Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)*”. Disponible en:  
<http://www.trabajo.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541&tip=54>
- Miranda Malca, L. (2016)** “*Incidencia del financiamiento de Mi Banco en la mejora del capital de trabajo de la MYPE comercial negocios e inversiones Miranda S.A.C. - Chepén año 2014*”. Disponible en:  
<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5117>
- Modigliani & Miller, (1958)** “*Teoría sobre la estructura de capital*”. Disponible en:  
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232002000300002](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300002)
- Montañez Cautivo, F. (2020)** “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro abarrotes de la provincia de Yungay, 2019*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/15617>
- Otoya, J. (2005)** “*La situación de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú*”. Disponible en: <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulo.pdf>
- Ochoa Alvarado, I. & Quiñonez Abril, A. (1999)** “*El crédito bancario: Un estudio de evaluación de riesgos para normalizar las decisiones sobre créditos corporativos en el Ecuador, período 1992-1996. Guayaquil*”. Disponible en:

<http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/3453/5980.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**Pastor Pérez, M., Rodríguez Gutiérrez, P. & Ramos Ávila, A. (2017)** “*Efectos del financiamiento público a la innovación: perspectiva microeconómica a partir de un estudio en pequeñas empresas*”.

Disponible en:  
<https://regionysociedad.colson.edu.mx:8086/index.php/rys/article/view/346>

**Pérez, L. & Campillo, F. (2011).** “*Financiamiento*”. Disponible en:  
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

**Lastra, E.** “*Principales ventajas y limitaciones de las Mypes*”. Disponible en:  
<http://www2.congreso.gob.pe/sicr/tradocestproc/clproley2001.nsf/p Ley/9A9211E189E88A4105256E5C007C30D3?opendocument>

**Príncipe Rivera, M. (2019)** “*Características del financiamiento y capacitación en las micro y pequeñas empresas de sector comercio rubro compra-venta de choclos del distrito de Chingas, provincia de Antonio Raymondi, departamento de Ancash 2018*”.

Disponible:<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/12113>

**Ravelo J. (2010)** “*Las Mypes en el Perú*”. Disponible en:  
<file:///C:/Users/MILENI/Downloads/3952-Texto%20del%20art%C3%ADculo-15066-1-10-20130101.pdf>

- Rivera Isidro, C. (2020)** “*Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Chimbote, 2013*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/18497>
- Sánchez Barraza, B. (2006)** “*Las Mypes en Perú. su importancia y propuesta tributaria*”. Disponible en:  
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5433>
- Sánchez Galán, J. (2015)** “*Empresa*”. Disponible en:  
<https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Sánchez Kens, D. (2018)** “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa de material de construcción El Ovalo E.I.R.L.-Nuevo Chimbote, 2017*”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7827>
- Sandoval Castillo, K.; Posso Rivera, K. & Quispe Gutiérrez, C. (2012)** “*El Régimen Legal Peruano de las Micro y Pequeñas Empresas y su Impacto en el Desarrollo Nacional*”. Disponible en:  
[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/315406/sandoval\\_ck-pub.pdf;jsessionid=6182D78C3D33E13C212B742605893524?sequence=2](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/315406/sandoval_ck-pub.pdf;jsessionid=6182D78C3D33E13C212B742605893524?sequence=2)

- Sevilla Arias, A. (2015)** “Comercio”. Disponible en:  
<https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- Silupú Garcés, B. (2013)** “Estructura de Financiamiento en las Mypes”. Disponible en:  
<http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Sobrados Vidal, J. (2016)** “Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta minorista de ropa para niños del centro comercial Galerías Alfa de Chimbote, año 2013”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/38>
- Valdez Santos, M. (2021)** “Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las MYPES del sector comercial, rubro motos: Caso microempresa “Miglaze” S.A.C. Huaraz, 2019”. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19480>
- Vásquez, J. (2013)** “Importancia de las MYPES en el Perú”. Recuperado el 06 de octubre del 2016”. Disponible en:  
<http://pymesperuana.blogspot.com/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>
- Vega Villalobos, O. (2013)** “Monografías de las MYPES”. Disponible en:  
<https://es.slideshare.net/orvy/mografia-de-las-mypes-8472724>
- Villanueva Loyola, J. (2019)** “Características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro confección de prendas de vestir para damas y caballeros en el

*mercado central de Huaraz, 2017*". Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10329>

**Villaorduña Caldas, A. (2014)** *“Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana”*. Disponible en:  
[http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1139/villaordu%c3%b1a\\_c.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1139/villaordu%c3%b1a_c.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

**Yaringaño Meza, E. (2019)** *“Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz, 2018”*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10388>

## ANEXOS.

### Anexo N° 01: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2020								Año 2021							
		Semestre I Mes Diciembre				Semestre II Mes Enero				Semestre I Mes Febrero				Semestre II Mes Marzo			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del Proyecto	X															
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación		X														
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación			X													
4	Exposición del proyecto al JI o asesor.				X												
5	Mejora del marco teórico					X											
6	Redacción de la revisión de la literatura						X										
7	Elaboración del consentimiento informado							X									
8	Ejecución de la metodología								X								
9	Resultados de la investigación									X							
10	Conclusiones y recomendaciones										X						
11	Redacción del pre informe de investigación											X					
12	Reacción del informe final												X				
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación													X			
14	Presentación de ponencia en jornadas de investigación														X	X	
15	Redacción de artículo científico															X	X

## Anexo N° 02: Presupuesto

<b>Presupuesto desembolsable (Estudiante)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>Número</b>	<b>Total (S/.)</b>
<b>Suministros (*)</b>			
• Impresiones	<b>10.00</b>	<b>2</b>	<b>20.00</b>
• Fotocopias	<b>0.10</b>	<b>300</b>	<b>30.00</b>
• Empastado	<b>25.00</b>	<b>3</b>	<b>75.00</b>
• Papel bond A-4 (500 hojas)	<b>12.50</b>	<b>2</b>	<b>25.00</b>
• Lapiceros	<b>2.00</b>	<b>3</b>	<b>6.00</b>
<b>Servicios</b>			
• Uso de Turnitin	<b>50</b>	<b>2</b>	<b>100.00</b>
• Internet	<b>50</b>	<b>5</b>	<b>100.00</b>
<b>Sub total</b>			<b>S/.356.00</b>
<b>Gastos de viaje</b>			
• Pasajes para recolectar información	<b>50</b>	<b>2</b>	<b>100.00</b>
<b>Sub total</b>			<b>S/.100.00</b>
<b>Total de presupuesto desembolsable</b>			<b>S/.456.00</b>
<b>Presupuesto no desembolsable (Universidad)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% ó Número</b>	<b>Total (S/.)</b>
<b>Servicios</b>			
• Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	<b>30.00</b>	<b>4</b>	<b>120.00</b>
• Búsqueda de información en base de datos	<b>35.00</b>	<b>2</b>	<b>70.00</b>
• Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	<b>40.00</b>	<b>4</b>	<b>160.00</b>
• Publicación de artículo en repositorio institucional	<b>50.00</b>	<b>1</b>	<b>50.00</b>
• Matrícula	<b>300.00</b>	<b>1</b>	<b>300.00</b>
• Mensualidad	<b>675.00</b>	<b>4</b>	<b>2700.00</b>
<b>Sub total</b>			<b>S/3400.00</b>
<b>Recurso humano</b>			
• Asesoría personalizada (5 horas por semana)	<b>63.00</b>	<b>4</b>	<b>252.00</b>
<b>Sub total</b>			<b>S/.252.00</b>
<b>Total de presupuesto no desembolsable</b>			<b>S/.4052.00</b>
<b>Total (S/.)</b>			<b>S/.4508.00</b>

**Anexo N° 03: Instrumentos de recolección de datos (cuestionario)**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Reciba Usted un cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa en estudios, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Comercial “PERÚ FORCE”-Chimbote, 2021.**

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

**INSTRUCCIONES: Marcar con una “X” la alternativa Correcta (solo una):**

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:**

**1. Edad del representante legal de la empresa:**

- a) 18- 30
- b) 31- 45
- c) 46- 57
- d) 58- 65
- e) 66 – a más

**2. Sexo:**

- a) Masculino
- b) Femenino

**3. Grado de instrucción del Representante Legal:**

- a) Primaria
- b) Secundaria

- c) Técnica
- d) Universitario
- e) Sin instrucción

## **II. DATOS INFORMATIVOS DE LA MYPES:**

**4. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa? .....**

- a) 01 a 03 años
- b) 04 a 06 años
- c) 07 a 09 años
- d) Más de 09 años

**5. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?**

- a) Obtener más ganancias
- b) Dar empleo a la familia
- c) Dar empleo a la comunidad
- d) Otros. Especificar: .....

**6. ¿La MYPE está inscrita con RUC?**

- a) Si
- b) No

**7. En que categoría de Impuesto a la Renta se encuentra a la fecha:**

- a) Régimen General
- b) MYPE
- c) Régimen Especial
- d) Nuevos RUS

## **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS:**

**8. ¿Financió usted su negocio por medio de ahorros personales?**

- a) Si
- b) No

**9. - ¿Utilizaron sus utilidades para financiar sus negocios?**

- a) Si
- b) No

**10. ¿La empresa vendió sus activos para financiarse?**

- a) Si
- b) No

**11. ¿Solicitaron crédito a los bancos para financiar su empresa?**

- a) Si
- b) No

**12. ¿Se apersonaron a las cajas municipales de ahorro y crédito y/o Cooperativas de ahorro y crédito para financiar su empresa?**

a) Si b) No

**13. ¿Recurrieron a la hipoteca financiera para adquirir un financiamiento?**

a) Si b) No

**14. ¿Trabajan usted con más de una entidad financiera?**

a) Si b) No

**15. ¿Está de acuerdo usted con la tasa de interés que le cobran por el crédito obtenido?**

a) Si b) No

**16. ¿Cuál es el tipo de plazo que le otorgaron para el crédito financiero a tu empresa?**

a) Corto plazo

b) Largo plazo

**17. ¿El financiamiento adquirido para la empresa fue con línea de crédito?**

a) Si b) No

**18. - ¿Accedieron al monto solicitado para su financiación de su empresa?**

a) Si b) No

**19. ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?**

a) Para capital de trabajo

b) Mejoramiento y/o ampliación de local

c) Compra de Activos fijos

d) Gastos personales

e) Otros. Especificar: .....

**20. ¿Ud. cree que el préstamo obtenido ayuda a que su empresa pueda abrirse a nuevos mercados?**

a) Si b) No

**21. ¿Usted sugeriría a las empresas obtener financiamiento?**

a) Si b) No

**22. ¿Acudieron a prestamistas para solicitar financiación para su empresa?**

a) Si b) No

**23. ¿Participó usted en las juntas y/o panderos para el financiamiento de su empresa?**

a) Si b) No

## Anexo N°04: Fichas Bibliográficas

### FICHA BIBLIOGRAFICA

Autor/a: _____ Titulo: _____ Año: _____	Editorial: _____ Ciudad, país: _____
Resumen del contenido: _____ _____ _____ _____ _____	
Número de edición o impresión: _____ Traductor: _____	

## Anexo N°05: Ficha RUC de la empresa



### Reporte de Ficha RUC

Lima, 06/11/2020

IGNACIO VELASQUEZ ORLANDO JOEL

10441135934

#### Información General del Contribuyente

Código y descripción de Tipo de Contribuyente	02 PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	07/07/2016
Fecha de Inicio de Actividades	07/07/2016
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0143 - O.Z.CHIMBOTE-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	30/10/2016
Comprobantes electrónicos	RECIBO POR HONORARIO (desde 30/10/2016),FACTURA (desde 03/06/2019)

#### Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	PERU FORCE - SERVICIOS IGNACIO
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4771 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	2511 - FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS PARA USO ESTRUCTURAL
Actividad Económica Secundaria 2	9609 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	ADMINISTRADOR DE EMPRESAS (PROFESIONAL)
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-

Anexo N°06: Evidencias fotográficas.



**PERU FORCE**  
*Tienda de ropa y más.*

930 787318 / 921194541

Peruforce2020

Peruforce2020

DELIVERY 

**Anexo N°07: Cronograma de préstamo.**

MIBANCO																	
Reporte de movimientos de pago																	
Al: 26/02/2021																	
Fecha - Hora : 26/02/2021 05:29:58		Usuario : A0065183		Página : 001		F. Desemb. : 09/12/2020		Nro Solicitud : 29121717		Moneda : Soles		T.C.E.A. : 39.4877561 %					
Nro Préstamo :	117539224	Cod.Cliente :	8717178	IGNACIO VELASQUEZ ORLANDO JOEL		F. Desemb. :		09/12/2020		Nro Solicitud :		29121717					
Mto.Préstamo :	20,265.34	Agencia :	11	CHIMBOTE MATRIZ		Moneda :		Soles		T.C.E.A. :		39.4877561 %					
Saldo Prést. 100% :	18,485.70	Analista :	65183	ESQUIVEL ZAMORA MILENI ESTEFAN		T. de Crédito :		Cred. a Microempresas		T.E.A. :		37.0296300 %					
Estado :	Vigente	C.I.LU :	5232	Via x. menor de productos textiles, preñ		Plazo :		540 días		P. Gracia :		0					
Familia :	MES	Producto :	Capital de Trabajo no podrán paramos S/		T. de Crédito :		Cred. a Microempresas		T.E.A. :		37.0296300 %						
Cronogr. :	100 %	Plazo :	540 días		P. Gracia :		0		T.E.A. :		37.0296300 %						
Nro Cuota	Fecha Vto	Capital	Interés	Cargo y comis.	Pago Tot.	Fecha Valor	Dias	Fecha Proc.	Asiento	Suc. Pag.	Capital	Int. Comp.	Descuento	Penalidad	Cargos Cobran.	Gast. Pagad.	Total
1	11/01/2021	842.55	593.75	0.00	1,436.30	11/01/2021	0	11/01/2021	7013985	12	842.55	593.75	0.00	0.00	0.00	1,436.30	
2	09/02/2021	937.09	499.21	0.00	1,436.30	10/02/2021	1	10/02/2021	7000479	12	937.09	500.03	0.00	7.00	0.00	1,444.10	
3	09/03/2021	977.76	458.54	0.00	1,436.30												
4	09/04/2021	954.85	481.45	0.00	1,436.30												
5	10/05/2021	961.11	455.19	0.00	1,436.30												
6	09/06/2021	1,022.09	414.21	0.00	1,436.30												
7	09/07/2021	1,049.27	387.03	0.00	1,436.30												
8	09/08/2021	1,065.05	371.25	0.00	1,436.30												
9	09/09/2021	1,094.34	341.96	0.00	1,436.30												
10	11/10/2021	1,114.23	322.07	0.00	1,436.30												
11	09/11/2021	1,173.45	262.85	0.00	1,436.30												
12	09/12/2021	1,195.48	240.82	0.00	1,436.30												
13	10/01/2022	1,213.14	223.16	0.00	1,436.30												
14	09/02/2022	1,259.54	176.76	0.00	1,436.30												
15	09/03/2022	1,302.72	133.58	0.00	1,436.30												
16	11/04/2022	1,316.68	119.62	0.00	1,436.30												
17	09/05/2022	1,367.69	68.61	0.00	1,436.30												
18	09/06/2022	1,398.30	38.45	0.00	1,436.75												
TOTALES:		S/ 20,265.34	5,588.51	0.00	25,853.85						1,779.64	1,093.78	0.00	7.00	0.00	2,880.42	

**¡¡Recuerda!!**

También puedes pagar tus cuotas hasta S/ 500 soles, en más de 5,000 Agentes BCP, solo debes indicar el nombre de MIBANCO y número de préstamo. Elige el más cercano a tu hogar o trabajo y ahorra tiempo y dinero.