

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “GÓMEZ
EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C.” –
CHIMBOTE, 2017**

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

AUTORA:

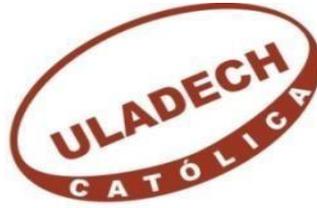
BACH. MARIELLA ELIZABETH ORELLANA LI

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CHIMBOTE – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “GÓMEZ
EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C.” –
CHIMBOTE, 2017**

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

AUTORA:

BACH. MARIELLA ELIZABETH ORELLANA LI

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCOS BAILA GEMIN
MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

DEDICATORIA

A mi hermana Heydy

La presente tesis la dedico a mi hna. Heydy quien siempre me ha apoyado en todo momento, por ser el ejemplo de hna. Mayor, por sus consejos, sus valores y por la motivación constante que me ha permitido ser una mejor persona pero sobre todo por su cariño.

A Freder

Mi enamorado, quien siempre está apoyándome en cada decisión que tomo, quien también me motiva para seguir luchando por mis sueños.

A mí ahijado Alejandro

Con mucho cariño para mi pequeño Alejandro quien es uno de los pilares para seguir creciendo profesionalmente, porque quiero ser para él ejemplo de superación.

AGRADECIMIENTO

A Dios

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

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

Al profesor Mgtr. CPC Julio Montano

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

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017, cuya actividad económica es la venta al por mayor de equipos, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones. La investigación fue cualitativa y de nivel descriptiva, de tal forma que el presente trabajo de investigación será bibliográfico y de caso no habrá población, tampoco muestra. Pero utilizamos como técnica el cuestionario, y como instrumentos de recolección de datos se tuvo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada.

Para llevar a cabo mi investigación se tomó como caso a la Empresa GÓMEZ EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C. de la ciudad de Chimbote, aplicando un cuestionario al gerente el sr. Gilberto Gómez Gamarra, utilizando la técnica del cuestionario, obteniéndose los siguientes resultados: Se encuentra en el sector con 06 años, siendo una micro y pequeña empresa formal, el financiamiento otorgado ayudó a mejorar el desarrollo de la empresa, financia su actividad productiva con financiamiento de terceros y utilizado para capital de trabajo (mercaderías), el préstamo fue adquirido por una entidad bancaria y que la micro y pequeña empresa se formó para obtener ganancias.

Palabras clave: Financiamiento, Micro y Pequeñas Empresas, Sector Comercio.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine and describe the financing characteristics of micro and small enterprises in the Peruvian commerce sector: Case of the "Gómez Exporters y Importers SAC" company - Chimbote, 2017, whose economic activity is the sale wholesale of electronic and telecommunications equipment and parts. The research was qualitative and descriptive level, so that the present research work will be bibliographic and there will be no population, nor sample. But we used the questionnaire as a technique, and as a data collection instrument we took into account the comparison to the comments, analyzes or studies carried out by different authors as responsible for the information collected.

To carry out my research, the company GÓMEZ EXPORTERS AND IMPORTERS S.A.C. of the city of Chimbote, applying a questionnaire to the manager Mr. Gilberto Gómez Gamarra, using the technique of the questionnaire, obtaining the following results: It is in the sector with 06 years, being a micro and small formal company, the financing granted helped to improve the development of the company, finances its productive activity with Third party financing and used for working capital (merchandise), the loan was acquired by a bank and the micro and small business was formed to obtain profits.

Keywords: Financing, Micro and Small Companies, Trade Sector.

CONTENIDO

CARATULA.....	i
CONTRA CARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	16
2.1 Antecedentes.....	16
2.1.1 Internacionales.....	16
2.1.2 Nacionales.....	26
2.1.3 Regionales.....	34
2.1.4 Locales.....	44
2.2 Bases Teóricas.....	47
2.2.1 Teoría del financiamiento.....	47
2.2.2 Estructura del financiamiento.....	48
2.2.3 Teoría Modigliani y Miller.....	49
2.3 Marco Conceptual.....	51
2.3.1 El financiamiento.....	51
2.3.2 La empresa.....	52
2.3.3 Servicio.....	52
2.3.4 Entidades financieras.....	54
2.3.5 Entidades bancarias.....	54
2.3.6 Créditos.....	54
III. METODOLOGÍA.....	56
3.1 Diseño de la investigación.....	56

3.2 Población y muestra.....	56
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	56
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	56
3.5 Plan de análisis.....	57
3.6 Matriz de consistencia.....	57
3.7 Principios éticos.....	57
IV. RESULTADOS Y ANALISIS.....	58
4.1 RESULTADOS.....	58
4.1.1 Respecto al Objetivo Especifico N° 1.....	58
4.1.2 Respecto al Objetivo Especifico N° 2.....	63
4.1.3 Respecto al Objetivo Especifico N° 3.....	67
4.2 ANALISIS DE RESULTADOS.....	68
4.2.1 Respecto al Objetivo Especifico N° 1.....	68
4.2.2 Respecto al Objetivo Especifico N° 2.....	69
4.2.3 Respecto al Objetivo Especifico N° 3.....	70
V. CONCLUSIONES.....	71
5.1.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 1.....	71
5.1.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 2.....	71
5.1.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 3.....	72
5.1.4. Conclusión General.....	73
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	74
6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	74
6.2 ANEXOS.....	80
6.2.1 Matriz de consistencia.....	80
6.2.2 Fichas bibliográficas.....	81
6.2.3 Cuestionario.....	82
6.3 INDICE DE CUADROS.....	
6.3.1 Cuadro N°01.....	58
6.3.2 Cuadro N°02.....	63
6.3.3 Cuadro N°03.....	67

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, la pequeña y mediana empresa constituye una organización socio - económica de gran impacto, con respecto a su definición, no existe una fórmula internacionalmente aceptada o implementada, cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, por el monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores, en particular una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno y en cuanto las micro y pequeñas empresas surgen de la necesidad que aún no han podido ser satisfecha por parte del Estado, por las grandes empresas nacionales, tampoco por las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos; y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares. **(Gilberto, 2009)**

En el Perú, actualmente existen importantes ajustes y restricciones entre la demanda y la oferta de financiamiento a las micro y pequeñas empresas, por ejemplo para acceder al financiamiento de las micro y pequeñas empresas desde el punto de vista de la demanda, se encuentra el alto costo del crédito y la falta de garantías aceptables en el sistema, por el lado de la oferta, ésta se caracteriza por inadecuadas tecnologías crediticias que impiden ofertar el crédito a tasas de interés más accesibles y a plazos más largos, de igual manera,

permanece la alta desconfianza de parte de los intermediarios financieros de las micro y pequeñas empresas, lo cual hace que la percepción del riesgo sea mayor (**Plan Nacional de promoción y formalización de las Micro y Pequeñas Empresas**).

En los últimos años nuestra economía ha tenido mejoras significativas muchas de sus cifras se deben a la gran participación que han tenido las micro y pequeñas empresas en el país, las mismas que han incrementado de 5, 787 a 60, 535 legalmente registradas en el Registro Nacional de las Micro y Pequeñas Empresas (REMPYE), y que aportan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI) del país y del 77% a la generación de empleo, eso sin contar aquellas micro y pequeñas empresas es uno de los sectores que menos apoyo recibe por parte del estado en materia de financiamiento, por lo cual estas empresas buscan alternativas de financiamiento externa para poder mantener su rentabilidad. (**Albujar, 2008**).

Las micro y pequeñas empresas elaboran uno de los principales motores de la actividad económica, y han elevado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país; es por ello que las instituciones financieras, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción según lo manifestado por (**Ledesma, 2015**).

La mayoría de empresarios de las micro y pequeñas empresas, quienes consideran que uno de los problemas principales que tienen que enfrentar es el financiamiento, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en

su flujo de caja, o expandir sus actividades; un sistema financiero sólido y eficiente es imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas, generalmente los micro empresarios mencionan su dificultad en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, por lo tanto la falta de financiamiento para la subsistencia del sector comercio, se destaca como uno de los problemas principales que enfrentan los empresarios, en cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero, según manifiesta **(Lastra, 2009)**.

Las micro y pequeñas empresas que se encuentran formalizadas cuentan con la mayor facilidad de acceder a una anhelada fuente de financiamiento proveniente de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no muestra riesgo alguno estando en una situación formal”, por lo que surge la alternativa de establecer herramientas o cronogramas de pagos”.

Así lo explica Lizardo Agüero, especialista del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE) de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), quien indica que el papel que desempeña el Estado en torno al problema al que se atraviesa es favorable. “El objetivo del estado es en constituir un escudo fiscal, haciendo que la tasa de interés y los requisitos establecidos para poder obtener el dinero de ese préstamo sea menor y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta”. Pero antes de acceder a una línea de financiamiento, sugiere, que es importante, que las Micro y Pequeñas empresas determinen hasta qué límite están dispuestos a pagar, para ello, también es indispensable que conozca su

capacidad de pago con la que cuenta y, en tercer lugar, fijarse como por ejemplo en el interés a pagar por parte de la línea de crédito a solicitar; según manifiesta **(Agüero, 2013)**.

Entre los obstáculos de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas; desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micros y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. **(Castillo, 20112)**.

Señala que las micro y pequeñas empresas son fundamentalmente para la subsistencia familiar en un sentido literal del término, ahí está la pobreza urbana y rural. En ellas, los costos laborales y los requerimientos de la subsistencia familiar prácticamente se identifican, mientras que las pequeñas y medianas empresas se forman por racionalidad empresarial y son más empresas que familia; en cambio, las micro pequeñas empresas son más familias que empresas; las primeras son empresas que contratan empresas familiares; las segundas, son generalmente familias que invierten en ellas mismas; las primeras buscan ganancias, mientras que las segundas, buscan la subsistencia familiar. **(Iguñiz, 2008)**.

A todo ello, se agrega que el nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado.

Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el largo plazo. **(Kong, 2014).**

El Perú hoy en día tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos como se ha dicho en el párrafo anterior.

Actualmente el trabajo que dirige las micro y pequeñas empresas es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican; la economía peruana creció en un 9,8% durante el ejercicio 2008 y, durante el 2009, por efectos de la crisis externa, tiene un lento crecimiento reflejado en el 1,8% en el primer trimestre del año y un decrecimiento del 1,1% en el segundo. Esto se debe a una contracción de la demanda externa y una disminución de la inversión de un 25%. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

La empresa objeto de estudio GOMEZ EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C. con R.U.C.: 20531638311, con actividad económica: Venta al por mayor de equipos, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones.

Teniendo como fecha de inscripción: 23/02/2012, con dirección en la av. Pardo 798, Chimbote. Tiene como misión ser una empresa especializada en el rubro comercial de las telecomunicaciones, actual socio estratégico de la empresa CLARO, cumpliendo la normativa vigente e impulsando el crecimiento

económico productivo de nuestro país; y como visión: tiene proyectado para el año 2025, ser líder en la comercialización de productos y servicios en el sector de telefonía móvil, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, accionistas, capital humano y sociedad; teniendo como compromiso la excelencia; teniendo como representante legal al Sr. Gilberto Francisco Gómez Gamarra.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: **Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017.**

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos.

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. 2017
2. Describir las características del financiamiento de la empresa en estudio “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa en estudio “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017.

Finalmente, la investigación se justifica porque se podrá conocer la realidad que viven las micro y pequeñas empresas, hoy en día estas que a pesar de ser mayormente negocios del entorno familiar han logrado obtener mayor participación en el mercado mostrando así cierto crecimiento financiero de su empresa y a su vez determinando así la gran importancia del sistema financiero ya que estas fuentes de financiamiento ha sido de gran aporte para el desarrollo de sus negocios determinando así que esta investigación sea de mucha importancia y útil para el crecimiento y desarrollo de su empresa.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Aladro, Ceroni & Montero (2011). En su trabajo de investigación “Problemas de Financiamiento en las Micro Pequeñas y Medianas Empresas; Análisis de Caso Práctico”; el autor concluyó Capítulo Crédito Bancario, Leasing y Factoring A través de este capítulo, se ha podido evidenciar que el acceso de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, al financiamiento ha aumentado notoriamente en los últimos años, sin embargo, es de gran importancia mejorar las condiciones de estos. En este sentido dos puntos esenciales a

tener en consideración son la tasa de interés y el plazo de los créditos, los cuales son muy desfavorables para las empresas de menor tamaño dado su mayor perfil riesgoso. Así también es importante mencionar, que si bien el acceso al financiamiento ha aumentado notoriamente, aún un gran porcentaje de microempresas no logran obtener crédito. En este sentido, es de vital importancia el apoyo a éstas en sus primeros años de funcionamiento, tiempo en que el financiamiento es más escaso, la inversión es más alta y la vulnerabilidad es mucho mayor. Por otro lado, se han contrastado tres herramientas de financiamiento bastante importantes en el mercado nacional: Los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring.

Éstas poseen ventajas y desventajas muchas veces desconocidas por las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, por otro lado se menciona la importancia de tener claro cuando ocupar cada una de ellas, dependiendo de los requerimientos particulares de cada empresa. Es por este motivo que, por ejemplo, no debiese financiarse la compra de activo fijo con préstamos a corto plazo, práctica más recurrente de lo que uno podría pensar. Sin embargo, esto muchas veces ocurre por la negativa de parte de la institución financiera a otorgar un préstamo a un plazo mayor. Se pudo ver también, que las Micro Pequeñas y Medianas Empresas en el mundo entero suponen un gran activo para los países, dado su gran aporte al empleo y crecimiento del país, pero a la vez suponen un

gran desafío para las autoridades, dada su alta tasa de nacimiento y muerte, lo que las hace tan susceptibles a los vaivenes de la economía. Asimismo, se conoció la realidad internacional con respecto a los préstamos y créditos, el Leasing y el Factoring, y se constató que son herramientas muy utilizadas alrededor del mundo y que operan de una forma muy similar que en nuestro país. Finalmente se puede decir que como País nos encontramos en buen pie, pero sin duda debemos avanzar más en regulaciones que impidan el abuso de algunas instituciones financieras, así como en la protección de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas desde su creación hasta su desarrollo.

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

garantizas directamente, parece haber ayudado debido a que ha contribuido a disminuir las tasas (cercanas a un 15%) promedio finales incluso a la mitad del valor promedio de mercado (sobre el 30%). El modelo de funcionamiento que tiene Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) puede explicarse en cuatro pasos. En el primer paso las instituciones financieras deben acudir a las licitaciones que realiza el Fondo. En el segundo paso las empresas deben postular a los créditos con garantía Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) que poseen las instituciones ganadoras de las licitaciones. En el tercer paso se realizan los pagos de los créditos obtenidos por los beneficiarios, en caso de no pago se realiza el cobro de las garantías y comisiones adeudadas. En el último paso se devuelven las garantías de los deudores que han pagado y se van liberando nuevos fondos para uso del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE). Aun cuando las medidas del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) han contribuido a disminuir las tasas cobradas por los bancos, se planea que Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), se haga cargo del Fondo para que sus políticas puedan realizarse de manera más rápida y tengan un mayor impacto en el sistema. La filial Banco Estado Microempresas se dedica a promover la igualdad de oportunidades en el acceso al financiamiento bancario de los emprendedores con menores recursos.

Para esto ha tenido que realizar importantes avances como el pasar de sólo entregar microcréditos hasta ofrecer un programa de micro finanzas, en donde además de proporcionar financiamiento se preocupa de asesorar a sus emprendedores. Además tuvo que crear áreas que se especializaran en distintos rubros como lo son el comercio; transporte de pasajeros o carga; pequeña agricultura; pesca artesanal; servicios profesionales o técnicos independientes; manufactura, artesanado y turismo; entre otros. Debido a que esta filial es el ente de mayor importancia dentro de las microempresas, pensamos que debe seguir con el mismo entusiasmo que ha tenido hasta ahora preocupándose de ofrecer cada vez mejores alternativas a los pequeños emprendedores chilenos. Dentro de las propuestas que ha generado el gobierno actual de Chile en temas de financiamiento, se destacan la Disminución de la tasa máxima convencional, Servicio Nacional de Consumidores (SERNAC) Financiero, el Sello Programa Pequeña y Mediana Empresa, la incorporación al Estatuto Pequeña y Mediana Empresa y el programa Chile paga. De estas propuestas la que ha generado mayor polémica ha sido la baja de la tasa máxima convencional, debido a que existen dos claras posturas que se contraponen en este tema, esto se debe principalmente a que no son claras las consecuencias que puede tener esta medida, es por eso que un lado piensa que se ayudara a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas

y el otro polo cree que la iniciativa dejará empresas desbancarizadas.

Capítulo Sociedades de Garantía Recíprocas (SGRs) En cuanto a la realidad del mercado interno de las Sociedades de Garantía Recíprocas, se estudió que las perspectivas de crecimiento son bastante auspiciosas, habiendo en Chile cerca 1,5 millones de empresas catalogadas como Micro Pequeñas y Medianas Empresas, de las cuales un alto porcentaje (cerca del 66%) falta por bancarizar. En términos numéricos la industria espera lograr montos cercanos a los 800 USD MM\$ en colocaciones para el año 2011, cifra muy superior a los 187 USD MM\$ del año 2010. Se revisó la importancia que tienen las Sociedades de Garantía Recíprocas en Europa, observando que en España el riesgo vivo ha aumentado cerca de un 400% en los últimos 5 años, sin embargo, el número de empresas de garantía recíproca se ha mantenido si mayores variaciones, mostrando un punto de equilibrio entre sus participantes. Además las cifras de adicionalidad son bastante positivas, mostrando que cerca del 21% de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas fueron avaladas por una Sociedades de Garantía Recíprocas, de las cuales 53,6% de ellas fueron empresas con menos de 10 trabajadores, es decir, microempresas. Volviendo a la realidad local, se observó que cerca del 93% de las colocaciones de las Sociedades de Garantía Recíprocas iban dirigidas a Micro Pequeñas y Medianas Empresas cifra bastante

auspiciosa, considerando que uno de los objetivos de su creación es ser un apoyo a las empresas de este tamaño. Se profundizó en un tema que genera bastantes conflictos dentro de la industria: El cambio de normativa Corporación de Fomento de la Producción, el cual modificó sus programas de financiamiento pasando del programa IGR I al programa IGR III, el que en resumidas cuentas genera una “desnivelación de la cancha”, estando las empresas que alcanzaron a optar a los beneficios del primer programa (Aval Chile , Confianza, Con garantía, Más Aval, First Aval y Proaval) con condiciones favorables en comparación a las futuras entrantes, es decir, la industria quedó blindada para ellas. Dentro de estas empresas Aval Chile, es la que tiene más poder de mercado (cerca del 60%), el cual se encuentra bien resguardado, ya que con este cambio las posibilidades de reducirlo son mínimas.

Las empresas que no alcanzaron a obtener el beneficio de la IGR I hablan de que se crearon “barreras a la entrada” y una situación de “competencia desigual”. Lo mencionado en el párrafo anterior perjudica directamente a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas, ya que esta situación desventajosa para algunas Sociedades de Garantía Recíproca provoca una disminución de la competencia de mercado, lo que se traduce finalmente en mayores precios, representados en la tasa de intereses y en cobros adicionales. Lo anterior es una situación lamentable, ya que se pierde el foco original que motivó la incorporación de las

Sociedades de Garantía Recíproca en Chile, que era el aumento de las posibilidades de crédito a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas y la posibilidad de reducir las tasas de interés cobradas. Pág. (128 - 129 – 130 – 131 - 132)

Sebastián (2011). En su trabajo de investigación denominado “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas mypes en La Plata y localidades vecinas”. El autor llegó a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas en Argentina dependen de gran medida del crédito bancario para financiar su crecimiento. Sin embargo, dicho financiamiento ha estado asignado en la mayoría de los casos por condiciones prohibidas, ya sean en términos de tasa de interés, plazo de créditos, garantías exigidas, entre otras. Esto ultimó redundó en serias limitaciones para las empresas, condicionando su desarrollo futuro. Pág. (89)

Jara (2009). Tema de investigación “El mercado de valores como alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas”, La Paz – Bolivia. Este autor concluyó que el sistema financiero tradicional existe recurso que son captados del público pero los representantes de las áreas productivas encuentran múltiples dificultades para acceder a créditos que posibiliten el fortalecimiento de las empresas, en consecuencia el mercado de valores se presenta como el marco propicio para plantear alternativas de solución a los problemas empresariales relacionados con la falta o insuficiencia de recursos económicos. Pág. (75)

Ixchop (2014). En su trabajo de investigación denominado “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”. Este autor llegó a la conclusión: Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.

La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de Q 30000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre.

Los resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos y a Organismos No Gubernamentales, en busca de

recursos para financiar sus actividades productivas, únicamente un porcentaje mínimo se ha acercado a las cooperativas. La mayoría de empresarios que participaron en esta investigación afirman que las mayores dificultades que tuvieron al momento de solicitar un préstamo fueron los trámites y requisitos que solicitan las financieras, además consideran que las tasas de intereses que cobran son algunas de las causas por la que no utilizarían préstamos.

El estudio también demuestra que la tasa promedio que cobran las instituciones financieras es de un 20 al 30% anual, no obstante los representantes de instituciones financieras entrevistados indicaron aplicar los porcentajes de intereses en función del monto prestado. Al realizar una comparación, con relación a la tasa porcentual que el empresario estaría dispuesto a pagar se concluye que la mayoría de empresarios están de acuerdo que se aplique un 10% anual, mientras que algunos empresarios indicaron que el 12% es un porcentaje ideal.

El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han operado de forma empírica. En consecuencia

dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes.

En referencia al destino de los créditos otorgados, empresarios y representantes de instituciones financieras coincidieron que la canalización de los recursos ha sido para la compra de materia prima, tal como se observó un porcentaje mínimo invierte en máquina y tecnología. Para la mayoría de representantes de instituciones financieras la mala administración de los recursos es una de las causas principales por la que el empresario cae en morosidad. Los empresarios dedicados a la confección utilizan ambos tipos de maquinaria tanto eléctricas como mecánicas, no obstante un porcentaje mínimo utiliza maquinaria eléctrica, de manera que el sector confección presenta necesidades de inversión en maquinaria automatizada que les permita ser más productivos y por ende más competitivos. Pág. (92-93)

2.1.2 Nacionales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos en la Región Ancash; que hayan utilizado las misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Málaga (2015). Con su tesis para optar el grado académico de doctor en contabilidad y finanzas, denominada “El costo del Financiamiento y su influencia en la Gestión de las Micro y Pequeñas Empresas Metalmeccánicas del Perú”; este autor llegó a la conclusión: Los procedimientos aplicados permitieron concluir que el costo del financiamiento afecta en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmeccánicas del Perú, debido a que contrae compromisos crediticios de fuentes no formales al inicio de sus actividades, cuyos intereses son muy elevados, sin determinar qué proyectos son prioritarios para la empresa. Así, mismo la evidencia documental muestra que el sector más sensible es el de la microempresa. Los expertos opinan que se les debe capacitar para revertir su escasa cultura empresarial.

Los datos obtenidos permitieron establecer que la tasa efectiva anual, proveniente de fuentes no formales es casi el 120 por ciento, mientras que las Empresas de Desarrollo de Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES) cobran tasa que oscilan entre el 49% para la microempresa y 43% para la pequeña empresa, los bancos cobran el 32% para la microempresa y 20.57% para la pequeña empresa. Este cobro frena recurrir el financiamiento y prefieren permanecer como empresas de subsistencia, considerando que el costo les resulta muy oneroso.

Las pruebas aplicadas dieron a conocer que la estructura del crédito influye en eficiencia en las micro y pequeñas empresas. Las

pruebas de campo muestran que el 50% de estos empresarios han logrado establecer una alianza con sus proveedores consiguiendo, sin intereses un plazo no mayor a 45 días, en los que van realizando pagos a cuenta del volumen de la deuda contraída, esto les permite contar con el capital de trabajo necesario. Las relaciones con los proveedores han sido clave para lograr rebajar los costos operativos.

Las pruebas llevadas a cabo permitieron establecer que el riesgo financiero, incide en el planeamiento de las micro y pequeñas empresas. De la información obtenida se identificó que el riesgo está presente cuando las empresas contraen compromisos crediticios y no pueden honrar sus obligaciones con los acreedores, debido a que sus clientes no pagaron a tiempo los créditos que se les otorgó.

Las pruebas aplicadas permitió conocer que el plazo del préstamo incide en el nivel de ventas logrado por las micro y pequeñas, porque la mayoría de estas empresas se endeudan a corto plazo y el crédito al que acceden es utilizado en la compra de materia prima. La información reveló que el 67% de los entrevistados respondió que hay mayor dinamismo cuando los plazos son más cortos, porque inyectan dinero fresco a la economía de la empresa, con ello logran captar nuevo proyectos para incrementar el volumen de ventas y recaudar ingresos que les permitirá cumplir con los objetivos trazados. El análisis de los datos permitió establecer que

los intereses del préstamo influyen en la competitividad en las micro y pequeñas empresas, dado que en conjunto son gastos que les resta rentabilidad frente a la competencia tanto interna como externa, ya que les resulta oneroso, debido a que las técnicas, los procesos y las máquinas utilizadas en el sector de la microempresa metalmecánica son casi artesanales, esto no les permite mejorar su productividad para mejorar los precios que ofrecen a sus clientes.

Los resultados permitieron valorar que el destino del crédito influye, en el logro de los objetivos y metas en las micro y pequeñas empresas. Según los datos obtenidos los empresarios han invertido el dinero recibido en materia prima para la producción de bienes y/o servicios o mejora de sus activo fijos, cuando el financiamiento esta direccionado al giro del negocio, permiten incrementar la capacidad de devolución, lo que les permite cumplir con los objetivos y metas que la empresa e trazó. De lo contrario, corre el riesgo de incumplir con los plazos pactados. Cuando esto ocurre, los negocios no desaparecen, sino que migran del sector formal al sector informal. **Pág. (142-143-144).**

Kong. & Moreno. (2014). Con su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010 - 2012”. Estos autores concluyen bajo el análisis y la evaluación de cada variable de estudio y después de haber precisado los resultados y discutido los mismos, se concluye lo siguiente: Las

fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Al evaluar el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito. Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a las Micro y Pequeñas Empresas de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o

atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las Micro y Pequeñas Empresas.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las Micro y Pequeñas Empresas han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos. **(Pág. 76 – 77)**

Quincho (2011). Con su tesis “La Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas”. En base a las investigaciones realizadas para la elaboración del presente trabajo se concluye que el desarrollo del país está ligado al desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas ya que estas generan el mayor porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI) así como generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas.

Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las Micro y Pequeñas Empresas informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema.

Se determina como resultado de la investigación como una de las causas del fracaso de las Micro y Pequeñas Empresas el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Micro y Pequeñas Empresas se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos conocimientos en gestión empresarial, escaso recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc.

El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Micro y Pequeñas Empresas ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Micro y Pequeñas Empresas ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés. **Pág. (75) Valverde**

(2015). Con su tesis “El Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas VELSOR S.A.C. – Cañete, 2015”. Este autor llegó a la conclusión: Respecto al objetivo específico 1: Al revisar la literatura pertinente se han encontrado trabajos de investigación donde los autores nacionales, regionales y locales determinan que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas es el limitado acceso al financiamiento por parte de los bancos, mostrándose dificultades con los requisitos solicitados, siendo el sistema no bancario las que otorgan con mayor facilidad en la obtención de créditos, esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas como entidades de alto riesgo al no poseer garantías. Respecto al objetivo específico 2: En el caso específico de las Micro y Pequeñas Empresas “Importaciones médicas VELSOR S.A.C.” de la ciudad de Cañete, accedió al tipo de financiamiento de terceros a través del sistema bancario, cumpliendo con los requisitos solicitados considerando que fue un trámite dificultoso, obteniendo así su primer crédito siendo una tarjeta capital de trabajo siendo el monto otorgado: s/. 24000.00 bajo la modalidad del sistema revolvente siendo un tipo de crédito al no poseer un número fijo de cuotas, en contraste con el crédito convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido es el 23% de la Tasa Efectiva Anual

(TEA), siendo aceptable. Finalmente el prestatario puede realizar los pagos en varios plazos a lo largo de cierto tiempo (cuotas mínimas establecidas) como también en una sola amortización al saldo capital reduciendo intereses. Respecto al objetivo específico 3: Los resultados de los autores en los antecedentes considerados y de la empresa “Importaciones médicas VELSOR S.A.C.” consideran para la obtención del crédito principalmente es a través del sistema bancario y que el motivo por el cual se solicita un crédito es (para capital de trabajo, activos fijos) a través de la financiación bancaria, incrementando así su liquidez y permitiéndole sostener su ciclo productivo.

Sin embargo no coincidiendo ya que en las investigaciones sostienen que es limitado el acceso al financiamiento, elevación de las tasas de interés por créditos siendo totalmente distinta a lo que muestra la empresa de estudio. Respecto al objetivo general: Bajo el análisis y la evaluación con respecto al financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones médicas VELSOR S.A.C. muestran ciertas limitaciones la obtención del crédito por parte de las entidades bancarias, debido a que se considera un trámite dificultoso por los requisitos solicitados. Por otro lado la empresa en estudio accede al financiamiento con la entidad bancaria en un primer crédito comercial mediante la tarjeta capital de trabajo logrando un incremento en la rentabilidad. **Pág. (129-130)**

2.1.3 Regionales

Robles (2016). Con su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Comercial J. Blanco S.A.C. de Casma – 2016”, informe para optar el título profesional de Contador Público. Según la autora de esta investigación llegó a la conclusión: Con respecto a la conclusión N°1: Los autores nacionales afirman que muchas micro y pequeñas empresas tienen restricciones para solicitar créditos de la banca formal, es por eso que ellos acuden a entidades financieras para adquirir financiamiento y de esta manera puedan aumentar su capital y mejorar su negocio para brindar un buen servicio a sus clientes. El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento se considera como una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa.

Respecto al objetivo específico N°2: Sabiendo que la empresa en mención cuenta con financiamiento de una entidad financiera (MIBANCO), podemos decir que ello le ayuda a cumplir con las metas y objetivos trazados obteniendo el reconocimiento de todos los pobladores aumentando sus ventas y siendo la más grande de la localidad. Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de la empresa y mejorar el servicio que cumplen. Finalmente, el contar con un local propio y tener solvencia económica y financiera con

los años ha permitido brindar las garantías que las entidades del sistema financiero solicitan al momento de brindar un crédito.

Respecto al objetivo específico N°3: Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos de comparación coinciden; sin embargo, respecto al plazo de crédito que recurren no coinciden, ya que la primeras obtienen sus créditos del sistema bancario, a corto plazo y lo destinan principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa en estudio adquiere su financiamiento del sistema no bancario; a largo plazo y lo destinó principalmente a la compra de mercaderías para así ofrecer productos de buena calidad. Se puede decir que antes de adquirir financiamiento, primero se debe de analizar las necesidades de la empresa. Se debe considerar que capacidad tendrá la empresa en la utilización de crédito para no descuidar la situación financiera de ésta, ya todo depende en que se invertirá el crédito obtenido. Posteriormente se debe analizar el monto máximo y mínimo que el organismo financiero otorga, así como también el tipo de crédito que manejan y sus condiciones, los tipos de documentos que solicitan, las políticas de renovación de créditos, la flexibilidad que otorgan el vencimiento de cada pago y sus sanciones, y los tiempos máximos para cada tipo de créditos.

Conclusión General: Podemos concluir señalando la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas

organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que la empresa Comercial J. Blanco S.A.C. el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo las empresas deben estar informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra de la empresa. El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su propio negocio, ya que depende de los ingreso mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito. Pág. (56-57-58)

Arteaga (2016). Con su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Grupo Carlos S.A.C.” Casma – 2016. Este autor llegó a la conclusión: Con respecto al objetivo específico N° 1: Con respecto a los antecedentes mencionados anteriormente se llegó a la conclusión que las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú no tienen acceso fácilmente a los créditos para un financiamiento, por no contar con los requisitos necesarios que

buscan las instituciones bancarias; principalmente se menciona que si obtiene un crédito financiero es por entidades no bancarias porque son las que le brindan mayor facilidad para obtener un crédito; asimismo hay autores que mencionan que optan por un financiamiento de una institución bancaria por contar con activos fijos que respalden y puedan acceder a dichos créditos, otro de los motivos es la manera de inversión, son distribuidos en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales, capital o para la compra de sus activos fijos. Con respecto al objetivo específico N° 2: La empresa Grupo Carlos S.A.C. se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizó financiamiento de tercero a inicios de su actividad empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación de local. Esta empresa obtuvo financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial. Con respecto al objetivo específico N° 3: Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa Grupo Carlos S.A.C.; se llegó a la conclusión que todas las Micro y Pequeñas Empresas requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuentan con recursos propios, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión de dicho financiamiento que en ambas partes lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital o como para las compra de los

activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo corto.

Conclusión General: En conclusión, tanto las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Grupo Carlos S.A.C.”, necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Micro y Pequeñas Empresas con una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias las Micro y Pequeñas Empresas son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al producto bruto interno (PBI). Pág. (53-54)

Paredes (2016). En su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Camal de Pollos San Martin E.I.R.L., Casma”, este autor llegó a la conclusión: Respecto al objetivo específico1: Las características principales del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento es decir de terceros, pero principalmente al sistema financiero no bancario formal (cajas municipales, rurales y Edypymes, etc.) esto se ha determinado a que estas instituciones les exigen menos requisitos, pero a sus vez les cobran mayores tasas de interés. También se ha

evidenciado que el financiamiento recibido es utilizado para mejorar sus condiciones económicas. Finalmente los autores revisados en la presente investigación describieron que el financiamiento recibido son a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activos fijos. Respecto al objetivo específico 2: Se ha evidenciado que las características más importantes del financiamiento del crédito recibido por parte de las entidades financieras a la empresa Camal de Pollos San Martin E.I.R.L. de Casma, 2016, son los siguientes: La empresa ha utilizado autofinanciamiento y financiamiento de terceros para desarrollar actividades de comercio. El cual el financiamiento de terceros es del sector bancario, como el banco del crédito del Perú (BCP), para ser más exacto; por lo cual ha pagado tasas de intereses más baja que la del sector no bancario. La empresa con el crédito recibido ha podido mejorar la utilidad de la empresa y como también poder brindar un mejor servicio a sus clientes. La empresa al contar con un establecimiento propio y tener solvencia económica y financiera le ha valido para poder cumplir con las políticas de créditos que tiene el sector bancario y así poder obtener las políticas de créditos financieros. La empresa con crédito financiero obtenido invirtió en compra de activos fijos, mejoramiento del local y menor porcentaje al capital de trabajo, financiado a largo plazo, eso le valió para poder cumplir con sus obligaciones sin correr muchos riesgos. Respecto al objetivo

específico 3: Los resultados determinados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, se concluyó que los elementos de comparación en mayoría coinciden, como lo es con respecto al financiamiento y al sistema que recurren; a excepción del sistema que recurren para solicitar un crédito financiero no coinciden, esto se puede describir ya que de acuerdo a las investigaciones de autores han determinado que las Micro y Pequeñas Empresas en general obtienen sus créditos del sector no bancario, a corto plazo y lo destinan como capital de trabajo, mejoramiento de local y menor cantidad para la compra de activos fijos; y la empresa del caso adquiere su crédito financiamiento del sector bancario, a largo plazo y lo destino principalmente a la compra de activos fijos, mejoramiento de local y en menor cantidad como capital de trabajo.

Conclusión general: Finalmente, se concluye que las Micro y Pequeñas Empresas en mayor cantidad recurren al sistema no bancario porque estas entidades no le exigen muchos requisitos, estos créditos son otorgados a corto plazo y con tasa de intereses muy altas; el cual no les permite a los microempresarios poder invertirlo en compra de activos fijos, solamente como capital de trabajo. Muy pocas Micro y Pequeñas Empresas reciben sus créditos financieros del sistema bancario ya que estas entidades tienen sus políticas de créditos como la formalización, garantías, etc. Que la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas no pueden

cumplir. Como aporte a esta investigación podemos mencionar que se debería dar asesoramiento por parte de las entidades bancarias a los micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio. Pág. (61-62 - 63)

Martínez (2016). En su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso empresa: Corporación Ferretera JG Angela E.I.R.L. – Casma, 2016”. Dicha autora tuvo las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 1: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (cajas municipales, rurales y Edpymes) debido a que estas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, los autores revisados establecen que los créditos obtenidos son a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activo. Las Micro y

Pequeñas Empresas deberían interesarse en la formalización de sus negocios, ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir los requisitos que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo, entonces esto ayudaría al crecimiento y desarrollo del negocio.

Respecto al objetivo N° 2: Las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, son las siguientes: La empresa en estudio utiliza el préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue en capital de trabajo. El buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores.

Respecto al objetivo específico N° 3: Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos de comparación coinciden; sin embargo, respecto al sistema que recurren para solicitar un crédito no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema no bancario, a corto plazo y lo destinan principalmente como capital de trabajo,

mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa de estudio adquiere su financiamiento de un prestamista (padre), quien acudió al Banco Informal (Paralelo Informal), a corto plazo y lo destinó principalmente a capital de trabajo.

Conclusión General: Los autores revisados establecen que, en mayor grado, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú se solicitan y obtienen por financiamiento de terceros (externo), principalmente del sistema no bancario, sin embargo acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario.

En cuanto a la empresa del caso de estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar).

Finalmente, se concluye que las Micro y Pequeñas Empresas en la mayoría no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir y/o contar con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí lo obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos y más a su alcance los créditos son a corto plazo y los invierten capital de trabajo. Los entes financieros deberían dar a conocer a las Micro y Pequeñas Empresas las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad del sector comercio. Pág. (77 – 78 - 79).

2.1.4 Locales

En este trabajo de investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en alguna ciudad de la Provincia del Santa; sobre la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Zamora (2016). En su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso empresa: Grupo Culmen S.A.C.- Chimbote, 2016”. Este autor llegó a la conclusión: Respecto al objetivo específico1: Se concluye que los autores nacionales, regionales y locales en sus trabajos de investigación se limitan a presentar los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas sobre la obtención de sus fuentes de financiamiento, descuidando la parte del financiamiento. De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento influye positivamente en las Micro y Pequeñas Empresas del Perú, porque ayuda a que estas cuenten con el capital necesario para realizar sus actividades y poder competir en un mercado que se encuentren en un constante cambio debido a la modernización y globalización.

Respecto al objetivo específico 2: Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Grupo Culmen S.A.C., se ha podido evidenciar que la empresa en general funciona a través de créditos ya que estos son el capital que se utiliza para realizar sus

actividades. Asimismo, la obtención de créditos por parte de la empresa está resultando beneficioso, pues los resultados encontrados son favorables ya que a raíz de estos créditos se incrementaron las ventas y por ende la utilidad misma.

Respecto al objetivo específico 3: De la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede inferir que en las empresas de comercio a nivel nacional como en la empresa Grupo Culmen S.A.C. el financiamiento está incluyendo en la utilidad de la empresa ya que de acuerdo a lo que nos dijo el gerente sus ventas en el último año se vieron incrementadas por la obtención de créditos los cuales utilizó como capital de trabajo.

Conclusión General: Finalmente de la observación de los resultados se concluye que en el financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas los resultados encontrados por los autores nacionales y el caso coinciden porque ambos se puede observar que recurren al financiamiento externo, este financiamiento es utilizado como capital de trabajo en la búsqueda de mejorar la actividad comercial que están brindando. Por lo tanto se puede afirmar que el financiamiento dentro de las empresas es el motor del eje económico dentro de ella. Pág. (42 - 43 - 44)

Fajardo (2015). Con su tesis “Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Perno Centro LUMABY E.I.R.L. de Chimbote -

2015”, este autor llegó a la conclusión: Respecto al objetivo específico 1: Según los antecedentes revisados, se aprecia que las características más relevantes del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú son: que recurren a financiamiento de terceros fundamentalmente, siendo de corto plazo, lo invierten en compra de mercadería y en ampliación de sus locales; asimismo, las tasas de interés que pagan son muy altas, lo que impide su crecimiento y desarrollo económico.

Respecto al objetivo específico 2: De la entrevista a profundidad aplicado al dueño de la empresa “Perno Centro LUMABY E.I.R.L.”, la cual consto de 10 preguntas efectuadas sobre el financiamiento 7 han sido SI y 3 NO, haciendo un porcentaje de 70% y 30% respectivamente. Esto significa que, el financiamiento obtenido fue de terceros, las tasas de intereses fueron altas; por otra parte, el crédito obtenido le ayudo a solucionar su problema de liquidez; sin embargo, le solicitaron una garantía para su debida obtención, el cual fue invertido en mercadería y capital de trabajo.

Respecto al objetivo específico 3: Respecto a la comparación de los resultados específicos 1 y 2 se pudo observar que: si coinciden en los siguientes elementos de comparación: las tasas mensual, el problema de liquidez, garantía para la obtención de un crédito y en qué fue invertido el crédito financiero. Sin embargo, no coinciden, en la forma de financiamiento. Por lo tanto, se concluye que el

dueño de la empresa del caso de estudio debería de capacitar o buscar asesoría en cuanto a las diversas formas de financiamiento.

Conclusión General: De la observación de los resultados y el análisis de los resultados se concluye que la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas comerciales del Perú y la empresa del caso de estudio no coinciden en las formas de financiamiento, por lo cual se puede decir que hay muchas Micro y Pequeñas Empresas que recurren a entidades bancarias, pero en el caso de la empresa de estudio recurre a entidades no bancarias sometiéndose a altas tasas de interés siendo estas a corto plazo, lo cual no le permite invertir en activos fijos. Por lo tanto se recomienda al dueño de la empresa que se acerque a diferentes entidades bancaria a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que estas brindan, con la finalidad de conocer diversas alternativas que ofrece el sistema bancario; y así poder solicitar los créditos más apropiados a su realidad y perspectivas de desarrollo. Pág. (62 - 63)

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

Según **Drimer (2008)**. Refiere que la Administración Financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los

diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

2.2.2 Estructura del Financiamiento

Según **Domínguez & Crestelo (2009)**. Para las empresas cubanas, la determinación de la estructura de financiamiento es particularmente relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa; este es un aspecto importante a analizar en nuestros días, puesto que las tasas de interés son cada vez más inestables, provocando con ello que el costo del dinero varíe en el corto tiempo, por lo que tomar decisiones para conducir acertadamente una organización, resulta algo complejo y representa una gran responsabilidad para las personas que asumen tal compromiso, estas decisiones, que determinan en gran medida el éxito de una empresa y de su cuerpo de dirección, son el fruto de una gerencia inteligente y preparada. De esta manera cualquier gerente, debe poseer una cultura que le permita apreciar el impacto de sus decisiones desde el punto de vista económico y financiero; teniendo en cuenta un mejor uso de los recursos y alcanzando mejores resultados con menos costos, que podrán ser logrados con una eficaz Estructura de Financiamiento.

2.2.3 Teoría de Modigliani y Miller

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

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

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

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

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus defectos sobre el valor de la misma. La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el

costo del capital. Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: la primera etapa da como referencia a la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, y en la segunda parte refiere a la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

Para Brealey & Myers (1993). La tesis “M&M” se fundamenta en 3 proposiciones las cuales son: Proposición I: Explica que el valor de la empresa solo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de donde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II: Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su

grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento. **Fernández (2003)**

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

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

El término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

Financiamiento a corto plazo

En este tipo de financiación, el plazo del préstamo es menor a un año. Por ejemplo los créditos bancarios.

Financiamiento a largo plazo

El plazo para cancelar es mayor a un año, o no existe una obligación como tal de devolver el dinero.

Un ejemplo de esta clase de financiamiento se realiza a partir de fondos de parientes o amigos.

Financiamiento interno

Se obtiene de recursos disponibles de la empresa. Ej. Amortizaciones, fondos de reserva, etc.

Financiamiento externo

Proviene de personas que no pertenecen a la empresa. ej.: préstamos bancarios.

2.3.2 Empresa

Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro, en nuestra sociedad es muy común la creación continua de empresas, también podemos definirlo como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios.

2.3.3 Servicios

Un servicio tiene como resultado llevar a cabo al menos una actividad en la interfaz entre el proveedor y el cliente, donde el servicio generalmente es intangible. (Normas ISO 9000).

Clasificación de Servicios

Tangibles

Son aquellos que de una forma u otra pueden ser percibidos por el sentido del tacto.

Intangibles

Son aquellos que no pueden ser sentidos por nuestra manos, pero si por los otros sentidos como por la audición o bien por la vista.

Públicos

Son aquellos suministrados por las entidades públicas y que se prestan para todo el bienestar de toda la colectividad, de igual forma esta corresponde en su nombre ya que el servicio público por regla general corresponde a un recurso que permite su extensión a un gran número de personas por su propia composición.

Privados

Puede decirse que por contraposición no son ofrecidos por empresas del Estado, sino por entidades de particulares conocidas como empresas o bien por particulares por regla general estos se caracterizan por ofrecer un mayor nivel de calidad, lo cual de igual forma es traducible en un costo monetario establecido como contraprestación para disfrutar del mismo.

Domicilio

A este respecto el domicilio no se producen en el interior de la infraestructura de la propia empresa que te lo suministra, sino que por el contrario, estos para lograr satisfacer tu requerimiento, ameritan llegar hasta tu hogar para poder llevar a cabo la actividad.

Mantenimiento

Son aquellos que de un tiempo para acá han sabido granjearse la preferencia de las personas, ya que consisten en la revisión y limpieza de un equipo para postergar con ello su vida útil, en si estos permiten la extensión de los años de vida de un bien del cual te satisfaces.

2.3.4 Entidades Financieras

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las Organismos No Gubernamentales internacionales o nacionales.

2.3.5 Entidades Bancarias

Instituciones financieras privadas

Bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera al público.

Instituciones financieras públicas

Bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

2.3.5 Créditos

El crédito es un préstamo de dinero que el banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá

dicho presta en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepagado).

Crédito Comercial

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recurso.

Crédito bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Pagaré

Es un instrumento negociable el cual es una “promesa” incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus interés a una tasa especificada a la orden y al portador.

Línea de crédito

Quiere decir disponibilidad de dinero en el banco durante un periodo convenido de antemano.

Papeles comerciales

Es una fuente de financiamiento a corto plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación será no experimental descriptivo bibliográfico documental de caso.

3.2 Población y Muestra

No aplica

3.2.1 Población

Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica – documental y de caso no habrá población.

3.2.2 Muestra

Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica – documental y de caso no habrá muestra.

Se estudió el Caso empresa Gómez Exportadores e Importadores S.A.C. – Chimbote, 2017.

3.3 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables

No muestra.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizará la técnica de la revisión de la bibliografía.

3.4.2 Instrumentos

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

3.5 Plan de análisis

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

Para cumplir con el objetivo específico N° 02 e utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicara al gerente de la empresa del caso.

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

3.6 Matriz de consistencia

Anexo N° 01

3.7 Principios éticos

La presente investigación se basó con el código ético del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional; cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación; el principio de integridad impone sobre el Contador

Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Resultados del Objetivo Especifico N° 01: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ.

AUTOR	RESULTADO
Málaga (2015)	Determina que los resultados permitieron valorar que el destino del crédito influye, en el logro de los objetivos y metas en las micro y pequeñas empresas. Según los datos obtenidos los empresarios han invertido el dinero recibido en materia prima para la producción de bienes y/o servicios o mejora de sus activo fijos, cuando el financiamiento esta direccionado al giro del negocio, permiten incrementar la capacidad de devolución, lo que les permite cumplir con los objetivos y metas que la empresa e trazó; de lo contrario, corre el riesgo de incumplir con los plazos pactados, cuando esto ocurre, los negocios no desaparecen, sino que migran del sector formal al sector informal.
	Las fuentes del financiamiento han influenciado de manera muy

<p>Kong & Moreno (2014)</p>	<p>positiva en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activo fijo y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en sus producción como en sus ingresos, al evaluar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de San José se contactó que se ha tenido equilibrio, entonces al evaluar las diferentes fuentes del financiamiento tuvo mayor dinamismo en el sector Mi Banco quien le otorgó mayores y mejores facilidades para obtener el préstamo ya sea para utilizarlo como capital de trabajo o como para atender obligaciones a terceros.</p>
<p>Quincho (2011)</p>	<p>Se determina como resultado de la investigación como una de las causas del fracaso de las micro y pequeñas empresas el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas. micro y pequeñas empresas, el país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las micro y pequeñas empresas ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las micro y pequeñas empresas ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simular de interés.</p>
	<p>Determina que las fuentes del financiamiento en las micro y</p>

<p>Valverde (2015)</p>	<p>pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones médicas VELSOR S.A.C. muestran ciertas limitaciones la obtención del crédito por parte de las entidades bancarias, debido a que se considera un trámite dificultoso por los requisitos solicitados. Por otro lado la empresa en estudio accede al financiamiento con la entidad bancaria en un primer crédito comercial mediante la tarjeta capital de trabajo logrando un incremento en la rentabilidad.</p>
<p>Robles (2016)</p>	<p>Determina la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que la empresa Comercial J. Blanco S.A.C. el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo las empresas deben estar informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra de la empresa.</p>
	<p>Determina que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de</p>

<p>Arteaga (2016)</p>	<p>las micro y pequeñas empresas con una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las micro y pequeñas empresas son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).</p>
<p>Paredes (2016)</p>	<p>Se determina que las micro y pequeñas empresas en mayor cantidad recurren al sistema no bancario porque estas entidades no le exigen muchos requisitos, estos créditos son otorgados a corto plazo y con tasa de intereses muy altas; el cual no les permite a los microempresarios poder invertirlo en compra de activos fijos, solamente como capital de trabajo. Muy pocas micro y pequeñas empresas reciben sus créditos financieros del sistema bancario ya que estas entidades tienen sus políticas de créditos como la formalización, garantías, etc. Que la mayoría de las micro y pequeñas empresas no pueden cumplir. Como aporte a esta investigación podemos mencionar que se debería dar asesoramiento por parte de las entidades bancarias a los microempresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la</p>

	<p>adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.</p>
<p>Martínez (2016)</p>	<p>Se determina que las micro y pequeñas empresas en la mayoría no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir y/o contar con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí lo obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos y más a su alcance; estos créditos son a corto plazo y los invierten capital de trabajo. Los entes financieros deberían dar a conocer a las micro y pequeñas empresas las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad del sector comercio.</p>
<p>Zamora (2016)</p>	<p>Se determina que la fuente de financiamiento en las micro y pequeñas empresas, los resultados hallados por los autores nacionales y el caso coinciden porque ambos se observa que ambos recurren al financiamiento externo, este financiamiento es utilizado como capital de trabajo en la búsqueda de mejorar la actividad comercial que están brindando; por lo tanto se puede afirmar que el financiamiento es el motor y eje económico de una empresa.</p>
<p>Fajardo (2015)</p>	<p>Se determina que la mayoría de las micro y pequeñas empresas comerciales en el Perú y la empresa en estudio no coinciden en las formas de cómo están financiando su empresa, es por ello que se puede decir que hay muchas micro y pequeñas empresas que recurren a entidades bancarias, pero en el caso de la empresa de</p>

	<p>estudio esta recurre a una entidad no bancaria sometiéndose a las altas tasas de interés siendo a corto plazo, lo cual no le permite invertir en activos fijos, por lo tanto se recomienda que el dueño de la empresa que se acerque a diferentes entidades bancarias a consultar y asesorarse sobre las distintas modalidades de crédito que estas brindan con la finalidad de conocer las diversas alternativas que estas las ofrecen.</p>
--	---

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

4.1.2. **Objetivo Específico N° 2:** Describir las características del financiamiento de la empresa en estudio “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017.

CUADRO N° 02

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA EN ESTUDIO “GÓMEZ EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C.” – CHIMBOTE, 2017

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:	
1. Edad del representante de la empresa:	81 años.
2. Sexo	
Masculino	(X)
Femenino	()
3. Grado de instrucción:	
Primaria completa	()
Primaria incompleta	()
Secundaria completa	()
Secundaria incompleta	()
Superior universitaria completa	()
Superior universitaria incompleta	(X)
Superior no universitaria completa	()
Superior no universitaria incompleta	()
4. Estado Civil:	

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

5. **Profesión:** Comerciante.....**Ocupación:**

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. **Tiempo en año que se encuentra en el sector:**6 años.....

7. **Formalidad de la empresa:**

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

8. **Número de trabajadores permanentes:** 10 trabajadores.....

9. **Número de trabajadores eventuales:** 8 trabajadores.....

10. **Motivos de formación de la empresa:**

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |

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

- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |

13. **¿Financia sus actividades con la Banca Formal?**

- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |

Menciones: ...Banco De Crédito Del Perú.....

14. **¿Financia sus actividades con entidades Financieras?**

- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |

Menciones:

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

- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |

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

-
- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |
- 17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
- 18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?**
- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |
- 19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
- 20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
- 21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?**
- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |
- 22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
- 23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
- 24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?**
- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |
- 25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?**
- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | (X) |
- 26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
- 27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?**
- | | |
|----|-----|
| Si | (X) |
| No | () |
-

28. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 – 3,000
- b) 3,000 – 5,000
- c) 5,000 – 10,000
- d) 10,000 – 15,000
- e) 15,000 – 20,000
- f) **20,000 a mas**

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

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

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

Tasa de Interés: ...1.17%..... Mensual

Requisitos para obtener financiamiento:

- Presentar documento de identidad en original y copia.
- Recibo de luz o de teléfono de tu casa.
- Copia literal del título de propiedad del inmueble.
- Ficha RUC.
- Contrato de alquiler del local.
- Minuta de la empresa.
- Los 3 últimos PDT de SUNAT.
- Declaración anual.

Fuente: Elaboración propia, en base a la entrevista aplicada al gerente de la Empresa del caso.

4.1.3. Resultado del Objetivo Específico N° 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa en estudio “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017.

CUADRO 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA “GÓMEZ EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C.” – CHIMBOTE, 2017

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1	OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2	RESULTADOS
Respecto al Financiamiento	Señala que obtuvo financiamiento de terceros en este caso de la banca formal. Kong & Moreno (2014).	Señala que la empresa en estudio recurrió a la banca formal para acceder a un crédito.	SI COINCIDEN
Respecto a la inversión del crédito.	Menciona que la micro y pequeña empresa utilizó dicho crédito para capital de trabajo. Zamora (2016).	La empresa de estudio afirma que utilizó el crédito para capital de trabajo.	SI COINCIDEN
Respecto al aumento de ingresos.	Señala que el financiamiento ha creado mayor capacidad y desarrollo económico aumentando sus ingresos y obteniendo así resultados favorables para la empresa. Valverde (2015).	El financiamiento dio una mejora en la utilidad de la empresa pudiendo generar más ingresos por dicho préstamo para así poder cumplir con otros egresos generados por la empresa.	SI COINCIDEN
Respecto plazos y tasas de interés de los créditos.	El plazo otorgado a la micro y pequeñas empresas fue a corto plazo con una tasa de interés aceptable. Fajardo (2015), Martínez (2016)	Señala que el plazo del crédito otorgado fue a corto plazo (12 meses) con una tasa de interés mensual del 1.17% equivalente al 14% anual.	SI COINCIDEN

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

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1. Análisis del Objetivo específico 1

Según los autores Kong & Moreno (2014), Zamora (2016), Arteaga (2016), determinan en sus resultados que el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas permite tener una mayor capacidad de desarrollo, es decir, ayuda a las empresas a crecer y seguir invirtiendo en capital de trabajo, para así poder alcanzar el tamaño óptimo deseado, además el financiamiento es uno de los pilares más importantes que impulsa a una mejora en sus ingresos. Así mismo el financiamiento es muy eficaz para el desarrollo y una competitividad adecuada.

Por otro lado Martínez (2016), Robles (2016) y Fajardo (2015) indica que las micro y pequeñas empresas enfrentan problemas al acceder un crédito en la banca formal esto restringe su crecimiento y desarrollo en su magnitud, es por ello que recurren al sistema financiero no bancario.

4.2.2. Respecto al Objetivo Específico 2

Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario realizado al gerente de la empresa “Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.” – Chimbote, 2017, se determina que la empresa en estudio se encuentra en el sector comercio con un periodo de seis años, la cual financia sus actividades con financiamiento de terceros, siendo éste de una banca formal (Banco de Crédito del Perú), los requisitos que le solicitaron fueron los siguiente: documento de identidad en original y copia, recibo de luz y/o teléfono, copia literal del título de propiedad del inmueble,

ficha RUC, contrato de alquiler del local, minuta de la empresa, los 3 últimos Programación de Declaración Telemática (PDT) de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y la declaración anual, indica también que le otorgaron mayores facilidades de crédito los cuales fueron utilizados para capital de trabajo (compra de mercadería) con una tasa de interés 1.17% mensual; pagados en un periodo de 12 meses (1 año) de esa forma se puede cumplir con los respectivos pagos mensuales del préstamo obtenido de la banca formal y así mismo cumplir con el resto de sus compromisos; además manifiesta que gracias al financiamiento se ha podido obtener mayores ingresos y una buena capacidad de desarrollo en el mercado.

4.2.3. Respecto al Objetivo Específico 3

Respecto al financiamiento; si hay coincidencia entre los resultados específicos 1 y 2, esto es debido a que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Gómez Exportadores e Importadores recurren al financiamiento de terceros en este caso es de la banca formal, esto coincide con lo que establece en la teoría con la realidad, hecho que se evidencia en el cuestionario realizado al gerente de la empresa; es por ello que podemos afirmar que financiamiento es muy importante y sobretodo muy favorable para las micro y pequeñas empresas. Respecto a la inversión del crédito, también podemos afirmar que existe coincidencia ya que utilizaron el crédito para capital de

trabajo (mercaderías) obteniendo así mejores resultados y un mejor desarrollo económico en el mercado.

Respecto al aumento de ingreso, también podemos afirmar que existe coincidencia entre los resultados específicos 1 y 2, ya que garantiza la solvencia de la empresa y lo que a su vez permite responder de forma oportuna a todas las obligaciones financieras y generar condiciones favorables.

Respecto al plazo y tasa de interés; existe coincidencia entre los resultados específicos 1 y 2, y que señalan que las micro y pequeñas empresas del sector comercio y de la empresa en estudio han obtenido un financiamiento a corto plazo (12 meses) con una tasa de interés del 1.17% mensual.

5. CONCLUSIONES

5.1 Con respecto al objetivo específico 1

Revisando los antecedentes y resultados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, se determina que las características más resaltantes que recurren al financiamiento de terceros (externo), pero principalmente al sistema bancario formal, debido a que le otorgan mayores facilidades de pago con una tasa de interés baja, generando así un buen historial crediticio y así poder obtener beneficios a futuro al solicitar un crédito. Asimismo los autores revisados establecen que los créditos recibidos para las micro y pequeñas empresas del sector comercio han sido invertidos en capital de trabajo, logrando así mayor capacidad de desarrollo en el mercado; se puede afirmar que si el

financiamiento es invertido y utilizado de la manera correcta las micro y pequeñas empresas obtendrán mejores resultados en beneficio de la empresa.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Sabiendo que la empresa en mención cuenta con financiamiento de terceros siendo una entidad en la banca formal (Banco de Crédito del Perú) ya que le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial, por lo cual ha pagado una tasa de interés mensual del 1.17% siendo un total del 14% de la tasa efectiva anual; este financiamiento ha sido invertido para capital de trabajo (mercaderías) financiado a corto plazo y pagados en 12 meses, también le permitió el desarrollo de su empresa y con ello ayudó a mejorar sus ingresos a través del financiamiento obtenido; sin embargo el financiamiento otorgado le ha permitido a la empresa desarrollar su capacidad y mejorar la calidad de atención a sus clientes; por tal motivo se recomienda al gerente de la empresa a seguir apostando por obtener un crédito del sistema bancario formal ya que así va a contribuir al desarrollo y crecimiento tanto de la sociedad como del país.

5.3 Con Respecto al objetivo específico 3

Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, en su mayoría los elementos de comparación coinciden con las características del financiamiento, aumento de ingreso, plazo de crédito al considerar también que las micro y pequeñas empresas del sector

comercio del Perú y de la empresa en estudio obtuvieron financiamiento de terceros, a través de las entidades bancarias formales.

5.4 Conclusión General

Se concluye que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio Gómez Exportadores e Importadores S.A.C., necesitan de financiamiento de terceros para así poder desarrollarse y mejorar su actividad empresarial, por lo tanto se puede afirmar que el financiamiento dentro de las empresas es el motor y el eje económico dentro de ellas; por ello se recomienda al empresario a seguir invirtiendo y apostando por el mejor desarrollo de su empresa permitiendo mayor desarrollo en el mercado y de este modo creando un comportamiento competitivo.

Finalmente se recomienda a seguir apostando por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, para ello brindándoles mayores y mejores asesoramientos, apoyo en las finanzas de este modo se permitirá un mayor movimiento y dinamismo a la economía nacional y así promover el desarrollo favorable de las micro y pequeñas empresas.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

Anónimo. (2012). Qué es empresa. Marzo 11, 2018, de Glosario de Contabilidad Sitio web: <https://debitoor.es/glosario/definicion-empresa>

Cohen, M & Baralla. G. (Abril, 2012). "La situación de las pymes en América Latina". Argentina: Ieralpyme.Org & Fundación Mediterránea.

Drimer, R, (2008), Teoría del financiamiento, evaluación vaportes. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Doctorado en Administración: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.

Domínguez, I & Crestelo, L. (Mayo 25, 2009). "Estructura de financiamiento. Fundamentos teóricos y conceptuales". Matanzas: Universidad de Matanzas "Camilo Cienfuegos" Departamento de

Contabilidad y Finanzas Facultad Industrial
Economía.

Fajardo, R. (2015). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso empresa: Perno Centro Lumaby E.I.R.L.L. Marzo 18, 2018, de Repositorio Uladech Sitio web: [file:///C:/Users/MARIELA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(15\).pdf](file:///C:/Users/MARIELA/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(15).pdf)

General F. (Marzo 25, 2017). Definición de Financiamiento, Febrero 09, 2018, de Definista Sitio web: <http://conceptodefinicion.de/financiamiento/Geral>

Ixchop, D. (Setiembre, 2014). Fuentes de Financiamiento de Pequeñas Empresas del Sector Confección de la Ciudad de Mazatenango. Marzo 13, 2018, de Universidad Rafael Landívar Sitio web: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

Jara, O. (2009). Tema de investigación “El mercado de valores como alternativas de financiamiento para las mypes”, La Paz – Bolivia.

Kong, J. & Moreno, J. (2014) con su tesis: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012”, presentada para optar el grado de

Licenciados en Administración de Empresas en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

Málaga, M. (2015). El costo del financiamiento y su influencia en la gestión de las micro y pequeñas empresas metalmecánicas del Perú. Marzo 14, 2018, de Universidad San Martín de Porres Sitio web: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1836/1/malaga_smc.pdf

Martínez, M. (2016). En su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso empresa Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L. – Casma, 2016”. Marzo 19, 2018, de Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Muñoz, E. (2013). En su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación de las mypes del sector servicios – rubro restaurantes de la ciudad de Sullana periodo 2012”.

NORMA ISO 9000. (2010). Que es servicio. Marzo 10, 2018, de Organización Internacional para la Estandarización

(ISO). Sitio web:

http://www.iso.org/iso/iso_catalogue/catalogue_tc/catalogue_detail.htm?csnumber=4648

Paredes, R. (2016). “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Camal de Pollos San Martín E.I.R.L. – 2016”, Marzo 18, 2018, de Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Quincho, M. (2011). La Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes. Marzo 15, 2018, de Universidad San Juan Bautista Sitio web: <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>

Recinos, I. (Setiembre, 2011). "El apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas de El Salvador; caso: Programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente". El Salvador - Centro América: Universidad de El Salvador.

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

Salazar, J. (Setiembre 20, 2015). Pequeñas empresas, grandes brechas empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y El Caribe. Marzo 01, 2018, de Oficina Regional para América Latina y El Caribe Sitio web: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas---ro-lima/documents/publicaction/wcms_398103.pdf

Sebastián, M (2011). En su trabajo de investigación denominado “Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas mypes en La Plata y localidades vecinas”.

Torres, A. (2017). “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”. Venezuela: Universidad Politécnica Territorial "Mario Briceño Iragorry".

Valdiviezo, V. (2012), En su trabajo de investigación denominado cuyo título es “Análisis del Impacto de los microcréditos de las MYPES en la ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – Diciembre 2011.

Valverde. (2015). El Financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete. Marzo 15, 2018, de Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote Sitio web:

<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/viewFile/1530/1272>

Zamora (2016). En su trabajo de investigación denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso empresa: Grupo Culmen S.A.C.- Chimbote, 2016”.

6.2. ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	JUSTIFICACIÓN
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: caso empresa Gómez Exportadores e Importadores S.A.C. - Chimbote, 2017.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa Gómez Exportadores e Importadores S.A.C. - Chimbote, 2017?	Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa Gómez Exportadores e Importadores S.A.C. - Chimbote, 2017	1. Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú. 2. Describir las características del financiamiento de la empresa Gómez Exportadores e Importadores S.A.C. - Chimbote, 2017 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa Gómez Exportadores e Importadores S.A.C. - Chimbote, 2017	Se justifica porque se podrá conocer la realidad que viven las micro y pequeñas empresas, hoy en día estas que a pesar de ser mayormente negocios del entorno familiar han logrado obtener mayor participación en el mercado mostrando así cierto crecimiento financiero de su empresa y a su vez determinando así la gran importancia del sistema financiero ya que estas fuentes de financiamiento ha sido de gran aporte para el desarrollo de sus negocios determinando así que esta investigación sea de mucha importancia y útil para el crecimiento y desarrollo de su empresa.

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 02: Modelo de fichas bibliográficas.

FICHA BIBLIOGRAFICA
AUTOR: FAJARDO ROSALES REINER
LUGAR: CHIMBOTE
AÑO: 2015
TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA PERNO CENTRO LUMBAY E.I.R.L. – CHIMBOTE, 2015.
RESUMEN: Las micro y pequeñas empresas en nuestro país empiezan a tomar mayor fuerza en la economía, estos empresarios están constituidos formalmente ya cuentan con mayor facilidad para poder acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito.

FICHA BIBLIOGRAFICA
AUTOR: ARTEAGA SENA ASTRID ZESHLA
LUGAR: CASMA
AÑO: 2016
TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA GRUPO CARLOS S.A.C. –CASMA 2016.
RESUMEN: Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito.

Anexo 03: Cuestionario del recojo de información.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

Reciba Usted mi cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa "Gómez Exportadores e Importadores S.A.C.", para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA "GÓMEZ EXPORTADORES E IMPORTADORES S.A.C." – CHIMBOTE, 2017.**

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

Entrevistador (a): *Mariella Elizabeth Orellana Li* Fecha: *131/03/2018*

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa: *81 años*
2. Sexo
Masculino (X)
Femenino ()
3. Grado de instrucción:
Primaria completa ()
Primaria incompleta ()
Secundaria completa ()
Secundaria incompleta ()
Superior universitaria completa ()
Superior universitaria incompleta ()
Superior no universitaria completa (X)
Superior no universitaria incompleta ()
4. Estado Civil:
Soltero ()
Casado (X)
Conviviente ()
Viudo ()
Divorciado ()
5. Profesión: *Negociante* Ocupación:

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 6 años.....
7. Formalidad de la empresa: (x)
Formal ()
Informal ()
8. Número de trabajadores permanentes: 10 trabajadores
9. Número de trabajadores eventuales: 8 trabajadores
10. Motivos de formación de la empresa: (x)
Maximizar ingresos ()
Generar empleo familiar ()
Subsistir ()
Otros ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?
Si ()
No (x)
12. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento de terceros?
Si (x)
No ()
13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?
Si (x)
No ()
Menciones: Banco de Crédito del Perú
14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?
Si ()
No (x)
Menciones:
15. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?
Si (x)
No ()
16. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?
Si ()
No (x)
17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?
Si (x)
No ()
18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?
Si ()
No (x)
19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?
Si (x)
No ()
20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?
Si (x)

- No ()
21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo? ()
Si (x)
No (x)
22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito? (x)
Si (x)
No ()
23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo? (x)
Si (x)
No ()
24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos? ()
Si ()
No (x)
25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal? ()
Si ()
No (x)
26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa? (x)
Si (x)
No ()
27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento? (x)
Si (x)
No ()
28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa? ()
Si ()
No (x)
29. Monto del préstamo solicitado
a) 1,000 – 3,000
b) 3,000 – 5,000
c) 5,000 – 10,000
d) 10,000 – 15,000
e) 15,000 – 20,000
x) 20,000 a mas
30. ¿Cuál es el Plazo de pagos de sus créditos?
a) 06 meses
x) 12 meses
c) 24 meses
d) 36 meses
e) Otros.....
31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?
Tasa de Interés: 17.7% Mensual

Requisitos para obtener financiamiento:

- Presentar DNI original y copia.
- Recibo de luz y/o teléfono de casa.
- Copia literal del título de propiedad del inmueble.
- Ficha RUC
- Contrato de alquiler del local.
- Minuta de la empresa.
- Los 3 últimos PDT de SUNAT.
- Declaración Anual.

