



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA FERRETERIA  
MONTERO S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017

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

**AUTORA:**

BACH. ANALI MELICIA ROJAS HUERTA

**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 PERU: CASO EMPRESA FERRETERIA

MONTERO S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017

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

**AUTORA:**

BACH. ANALI MELICIA ROJAS HUERTA

**ASESOR:**

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2018**

**JURADO EVALUADOR**

---

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA  
**PRESIDENTE**

---

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN  
**MIEMBRO**

---

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA  
**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

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

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

A mis **HERMANOS, FAMILIARES Y AMIGOS**, por sus palabras y compañía en este camino de superación.

**¡Esto es posible gracias a ustedes!**

## **DEDICATORIA**

A mi hija **YESELLI STEPHANNY ROMERO ROJAS**, por ser mi fuente de motivación e inspiración para seguir adelante y cumplir con mis metas.

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

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017. La investigación fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas; obteniendo de esta manera los siguientes resultados: Respecto a las empresas del Perú se refleja que muchas optan por un financiamiento por parte de terceros, recurriendo a la banca formal y obteniendo un crédito con una tasa de interés menor que a la banca informal, siendo de esta manera invertido en capital de trabajo. Con respecto a la empresa en estudio FERRETERIA MONTERO S.A.C., ésta posee dos formas de financiamiento, el autofinanciamiento (interno) para capital de trabajo y el financiamiento de terceros (externo) para la adquisición de activos fijos el cual fue obtenido a través del Banco de Crédito del Perú a una tasa de interés del 11% anual en un plazo establecido de 8 años. Finalmente podemos concluir que las micro y pequeñas empresas necesitan obtener un financiamiento que sea idóneo a su realidad; es por ello que es importante conocer toda la gama de alternativas de financiamiento y saber cuándo adquirirlo y en que utilizarlo, para de esta manera lograr incrementar sus utilidades obteniendo mayor rentabilidad sobre su inversión. Asimismo, se sugiere que las empresas sean formales para que puedan acceder con mayor facilidad al financiamiento por medio de la banca formal, y tener un historial crediticio con un buen comportamiento de pago, convirtiéndose en un antecedente para acceder a montos mayores. Es por ello que podemos decir que con un adecuado financiamiento y la correcta orientación a las micro y pequeñas empresas éstas serán grandes, consolidadas y productivas.

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

## **ABSTRACT**

The general objective of this research was to: Determine and describe the characteristics of small and small companies in the Peruvian commerce sector: case of Ferretería Montero S.A.C. - Tingo María, 2017. The research was qualitative - bibliographic - documentary and case. For the collection of information, the technique of the bibliographic review, as well as the instruments of bibliographic records and a questionnaire of questions; Obtaining in this way the results results: Regarding the companies of Peru, it is reflected that many options on the one hand of third parties, resorting to formal banking and obtaining a credit with a lower interest rate than to informal banking, being this way Invested in working capital. With respect to the company under study FERRETERIA MONTERO SAC, it has two ways of obtaining self-financing (internal) for working capital and its profile Crédito del Perú at an interest rate of 11% per annum in an established term of 8 years. Finally we can conclude that micro and small businesses need to obtain an ideal gift to their reality; that is why it is important to know the full range of alternatives of the alternatives and to know, you can acquire and use it, so that it allows it. Likewise, it is suggested that companies be formal so that they can access most of the formal bank accounts, and that they have a credit history with a good payment behavior, becoming an antecedent to access larger amounts. That is why we can say that with a single provider and the correct orientation to micro and small companies are being large, consolidated and productive.

**Keywords:** microenterprises, small businesses, trade sector.

## CONTENIDO

CARATULA	
CONTRACARATULA .....	ii
JURADO EVALUADOR .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT .....	vii
CONTENIDO .....	viii
INDICE DE CUADROS.....	ix
I. INTRODUCCION .....	10
II. REVISION DE LITERATURA .....	18
2.1. Antecedentes .....	18
2.1.1. Internacionales .....	18
2.1.2. Nacionales .....	30
2.1.3. Regionales .....	53
2.1.4. Locales .....	53
2.2. Bases Teóricas .....	53
2.2.1. Teorías del Financiamiento .....	53
2.2.2. Teoría de las Mypes .....	69
2.2.3. Teoría de la tasa de Interés.....	82
2.3. Marco Conceptual.....	85
III. METODOLOGIA .....	91
3.1. Diseño de la investigación .....	91
3.2. Población y muestra.....	91
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores .....	91
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	91
3.5. Plan de análisis.....	91
3.6. Matriz de consistencia .....	92
3.7. Principios éticos.....	92
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS .....	93
4.1. Resultados .....	93
4.1.1. Respecto al Objetivo Especifico 1 .....	93
4.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	118
4.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	121

4.2. Análisis de resultados.....	124
4.2.1. Respecto al objetivo específico 1 .....	124
4.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	125
4.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	126
V. CONCLUSIONES .....	127
5.1. Respecto al Objeto Especifico 1 .....	127
5.2. Respecto al Objeto Especifico 2 .....	127
5.3. Respecto al Objeto Especifico 3 .....	128
5.4. Conclusión general .....	129
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	130
6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	130
6.2. ANEXOS .....	136

### **INDICE DE CUADROS**

CUADRO N°01.....	93
CUADRO N°02.....	118
CUADRO N°03.....	121

## I. INTRODUCCION

El acceso al financiamiento es un aspecto fundamental del proceso de desarrollo en las economías emergentes. Aunque en la actualidad este punto de vista puede parecer obvio, no siempre se aceptó tan ampliamente. La tendencia es la economía del desarrollo durante la economía, es decir, la industrialización, la transferencia de tecnología y el intercambio internacional de mercancías, dejándose de lado al sector financiero. En la medida que el financiamiento constituyó el conjunto de temas prioritarios, la atención se centró en el financiamiento internacional: la inversión extranjera directa, la asistencia bilateral y multilateral y los préstamos de bancos comerciales internacionales. Durante la última década, en muchos se ha destacado el papel del sistema financiero interno en las economías en desarrollo y ha existido un interés específico hacia tres temas. El primero de ellos se refiere a las crisis financieras: por que surgen, como evitarlas y como promover la estabilidad financiera. El segundo tema es el vínculo entre el financiamiento y el crecimiento. Si bien continua el antiguo debate acerca de la relación causal entre el financiamiento y el crecimiento, en la literatura empírica actual se señala que el financiamiento debería considerarse la variable independiente y, por lo tanto, de interés para los responsables de formular políticas. Un tercer tema, mucho menos analizado que los otros dos, es el acceso al financiamiento. **(Stallings, 2006)**

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

estas se ven obligadas a acudir a los bancos a fin de obtener los recursos necesarios.

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

En cambio, en las economías de endeudamiento las empresas presentan una débil tasa de autofinanciamiento; su actividad corriente y la realización de sus inventarios implican, en consecuencia, que recurren significativamente al crédito bancario. Las empresas endeudadas entre el sistema bancario y los bancos de refinanciamiento (endeudamiento) ante el banco central. **(Velázquez, 2006)**

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

Aunque en sus campañas pareciera que las entidades financieras les expresaran a los emprendedores, pasa por caja a recoger el dinero, la verdad es que nadie les dará efectivo así no más.

Tendrán que cumplir con una serie de exigencias dependiendo de la envergadura de su negocio. En muchos casos, será necesario presentar garantías para respaldar una línea de crédito.

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

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

Tanto para evitar situaciones problemáticas en el manejo económico de la empresa, como para acceder a los diversos productos financieros que el mercado formal ofrece para los empresarios de la micro y pequeña empresa. **(Lira, 2009)**

Si bien es cierto que el crédito no hace eficientes a las empresas, si contribuye a que estas dispongan de recursos para actividades de desarrollo empresarial. Es importante recordar que la innovación juega un papel crucial en el desarrollo económico de los países, y por ello es preocupante que la mayoría de las MPYMES hayan quedado excluidas del financiamiento por parte de la banca comercial y de desarrollo. Esto ha generado un círculo vicioso en la promoción del crecimiento siendo evidente que el gobierno federal y el local adolecen de una estrategia consistente, así como de alternativas de financiamiento y apoyo al desarrollo para las mpymes. **(Del Rosario Martínez y López, 2010)**

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

financiamiento inicial de las nuevas empresas. Tales fuentes también se utilizarán para financiar las operaciones cotidianas de cualquier persona, así como posibles expansiones.

Ahora consideremos las siguientes fuentes específicas de financiamiento para las empresas más pequeña: fuentes cercanas al hogar ahorros personales, amigos y familiares, y tarjetas de crédito, financiamiento bancario, el cual se convierte en una fuente de financiamiento principal a medida que la empresa crece, proveedores de la empresa y prestamistas basados en activos, inversionistas de capital privado, gobierno y empresas grandes y venta de acciones. **(Longenecker, Petty, Palich, Hoy, 2012)**

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

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

institucionales en el financiamiento de la acumulación y que su eficiencia depende de una buena combinación de instrumentos y mercados financieros.

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

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

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

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

La empresa objeto de estudio con razón social **FERRETERÍA MONTERO S.A.C.**, con RUC N° 20600107161, domiciliado en la Av. Agricultura N°101-Tingo María - Provincia de Leoncio Prado – Departamento Huánuco, se encuentra consolidada en el sector comercio desde el inició de sus actividades de fecha 03

de febrero del 2015; regulado por lo dispuesto en la Ley General de Sociedades, en la ciudad de Tingo María.

A los 23 días del mes de enero del 2015, comparecen ante el Notario Público Guido Falcón Marín, el Sr. Néstor Edward Montero Álvaro, de nacionalidad peruano, identificado con D.N.I N° 20714422 de estado civil soltero, la Sra. Miriam Soledad Barzola Montero de nacionalidad peruana, identificado con D.N.I N° 41928624, la Sra. Karin Junet Vílchez Arias de nacionalidad peruana, identificado con D.N.I N° 20714457 y el Sr. Ernesto Richard Montero Álvaro de nacionalidad peruano, identificado con D.N.I N° 40509420, mediante minuta debidamente firmada para constituir una Sociedad Anónima Cerrada, bajo la denominación de Ferretería Montero S.A.C., teniendo como actividad económica principal la venta al por mayor y menor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo de fontanería y calefacción.

Tiene como misión trabajar día a día para satisfacer necesidades, deseos y expectativas de sus clientes a través de diversos servicios; amplio portafolio de productos con las mejores marcas, excelente calidad y precios competitivos, aportando tecnología, innovación, economía y estética en la construcción, basados en la integridad, la responsabilidad y el equilibrio de intereses de sus clientes, accionistas, proveedores y personal de la empresa; y a través de un equipo humano altamente capacitado, luchan cada día por ser líderes en el mercado y proyectarse con dinamismo a la comunidad, asimismo tiene como visión ser una empresa líder en el sector ferretero, buscando superar las expectativas de sus clientes, proyectándonos como una compañía competitiva que sea de gran aporte

para el crecimiento económico de la región, elevando el estilo de vida de las personas a través del desarrollo de la construcción moderna.

Por lo antes escrito el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se planteó el siguiente Objetivo General: **Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017.**

Los siguientes objetivos específicos son:

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 Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 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 Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017

La presente investigación se justifica porque nos permitirá conocer las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y; como caso específico de la empresa FERRETERÍA MONTERO S.A.C., Tingo María, 2017. De esta manera conoceremos más sobre las principales características, fuentes y formas de financiamiento que existen en

el mercado para las empresas del sector comercio con el fin de seleccionar el más adecuado para su obtención y lograr su crecimiento empresarial.

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

Por otro lado, se justifica también porque servirá de guía metodológica, para la elaboración de futuros trabajos de investigación que utilicen las mismas variables de estudio, así como también contribuirá con otros estudios similares.

Finalmente, este trabajo se justifica porque al culminar el proceso de elaboración y sustentación de tesis, me permitirá poder obtener la titulación para ser denominado como contador público, cumpliéndose con lo establecido en el reglamento de investigación de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

## **II. REVISION DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacionales**

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

**González (2013)**, en su tesis titulada: **El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las MIPYMES del sector comercio en el municipio de Querétaro**. Realizado en la ciudad de Santiago de Querétaro – México, teniendo como objetivo principal conocer el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad en las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro. Llegó a las siguientes conclusiones: Con base en las aportaciones de los diferentes referentes teóricos que conformaron al marco teórico de esta tesis, así como el propio diseño metodológico y el respectivo análisis estadístico aplicado a los datos provenientes de las encuestas que dieron origen a los resultados finales y que constituyeron la evidencia empírica de este estudio, se procedió al establecimiento de las siguientes conclusiones. Se tuvo suficiente evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula planteada con  $H_0$ : el financiamiento a largo plazo no impactó en el incremento de la rentabilidad y permanencia de las MiPymes del sector comercio del municipio de Querétaro. Cabe destacar que los datos obtenidos a partir de la pregunta estratégica identificada con el número ocho del cuestionario de esta tesis, fue utilizada para obtener la información que permitió poner a prueba la hipótesis planteada en su momento. En dicha pregunta se pudo apreciar que nueve de cada diez comerciantes encuestados, manifestaron que el financiamiento a largo plazo contribuye al incremento de la rentabilidad en sus negocios, lo que

permitió en acto seguido confirmar y aceptar a la hipótesis de investigación en este estudio.

Cabe mencionar que la pregunta nueve funcionó como complemento para la pregunta número ocho del cuestionario aplicado, dicha pregunta fue considerada como la estratégica en éste estudio, destacando que su propósito consistió en conocer la opinión de los comerciantes encuestados, sobre el nivel de impacto del financiamiento a largo plazo para sus respectivos negocios.

De acuerdo con la pregunta nueve los resultados mostraron que la mayoría de los comerciantes en la proporción de nueve de cada 10 opinan que el uso del crédito a largo plazo ayudaría mucho a obtener rentabilidad en las MiPymes y por lo tanto contribuiría a consolidar el negocio.

Por otra parte, cabe señalar que la información recabada permite a la unión de locatarios aproximarse a conocer diversas opiniones respecto a la necesidad imperante para obtener éste tipo de financiamiento, orientado a desarrollar beneficios económicos graduales y obtener su respectiva consolidación de sus negocios en el largo plazo.

Asimismo la información estadística de esta tesis permitió describir y profundizar en el conocimiento de los siguiente aspectos: Conocer cómo se financiaron los negocios de los locatarios destacando que en este hecho la mayoría de los locatarios manifestaron haber recibido financiamiento a largo plazo a través cajas de ahorro considerando que no son los adecuados para el desarrollo de su negocio, se pudo

reconocer que la mayoría de los comerciantes han tenido problemas de liquidez para bastecerse de inventarios lo cual demuestra la urgente necesidad de capital de trabajo a largo plazo, otorgándoles certidumbre en virtud de contar con inventarios suficientes o permanentes para contribuir operando dentro de su mercado, con relación a la situación descrita en el párrafo anterior se considera importante mencionar que se pudo conocer la intencionalidad del uso de los recursos de financiamiento a largo plazo primeramente se utilizaría a la compra de inventarios, y como segunda opción expansión del negocio, cubrir deudas gastos personales y por último en salarios, se pudo conocer la causa principal de la desaparición de comerciantes y se relacionó con la falta de dinero por falta de financiamiento, se observó que la mayoría de los locatarios no conocen cómo funciona el crédito a largo plazo y se financian de acuerdo a la facilidad de intención del crédito que tal es el caso de las cajas populares. Se determinó con base en la aplicación de la encuesta que los locatarios no conocen las alternativas de financiamiento a largo.

A partir de estas conclusiones se pudo constatar que las MiPymes del sector comercio en el municipio de Querétaro como punto de partida requieren de información respecto a la importancia y fuentes de financiamiento factibles a largo plazo a través de las diferentes instituciones públicas y privadas, que les permitan de proveerse de capital de trabajo a largo plazo orientadas a obtener niveles de

rentabilidad suficientes para consolidarse y sobrevivir dentro del mercado en que compiten.

Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para la incrementar la rentabilidad de la MIPYMES debido a las proyecciones de caja futuras que se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero. Es así que desde la perspectiva teórica del uso del crédito a largo plazo y desde las diferentes opciones de financiamiento se pretende tener un acercamiento para recomendar una de las posibles soluciones a la problemática que enfrentan las MIPYMES para desarrollarse las cuales son abordadas en el siguiente apartado como recomendaciones.

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

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

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

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

los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Se recalca que dicha estructura ha tenido un comportamiento estable sin variaciones significativas. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras. Considerando lo anterior, se concluye que las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. Esta inclinación de financiamiento puede interpretarse como una señal de la renuencia de los propietarios a perder el control de la empresa o como producto de la desconfianza que tienen inversionistas y prestamistas sobre la información relacionada con este

segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios nacientes (Salazar & Guerra, 2007). Adicionalmente se observa que mientras en las medianas empresas del sector comercio el acceso a financiamiento a través de capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieros de mediano y largo plazo es nulo. Esta situación pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversión lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas (Sánchez, 2007; Arbeláez et al, 2010). En cuanto a la revisión de los elementos de la gestión financiera presentes en las Pymes del sector comercio, se procedió a identificar dicha gestión a través de sus indicadores financieros. Respecto a la liquidez y solvencia de estas empresas, se evidenció una tendencia positiva y alta, lo cual concuerda con los resultados encontrados en relación con la proporción de financiamiento fundamentalmente patrimonial; estos indicadores han experimentado un leve crecimiento para las pequeñas empresas, no obstante, a nivel general han tenido un comportamiento estable durante el periodo comprendido entre 2008 y 2013. La liquidez y solvencia de estas empresas se convierte en un punto a favor que les puede permitir una mejor toma de decisiones y a su vez, un acceso a recursos financieros en condiciones más favorables que les permitan mejorar sus operaciones y emprender nuevos proyectos. La eficiencia evaluada para las Pymes del sector comercio a través de

los indicadores de rotación y actividad, denota un escenario desfavorable, ya que, si bien los indicadores superan la unidad, no son significativamente altos. Se destaca deficiencias entre las políticas de recaudo y pago a proveedores, ya que el 80% de las Pymes del sector muestra una frecuencia de pago mayor a la frecuencia de pagos recibida a través de clientes. De igual forma considerando la naturaleza del sector comercio de compra y venta de mercancías al por menor y por mayor, se encontró un bajo índice de rotación de cartera y de inventarios, lo cual refleja fuertes debilidades en la gestión del activo circulante que requieren de acción inmediata por parte de la dirección ya que en el largo plazo pueden comprometer la liquidez y rentabilidad de las empresas.

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

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

### **2.1.2. Nacionales**

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

**Martínez (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Corporación Ferretera Jg Angela E.I.R.L., Casma**, tuvo como objetivo principal determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: 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 éstas 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 Mypes 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 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 más baja y razonable 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 específico 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 formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, sin embargo, acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar). Finalmente, se concluye que las en mayoría las Mypes 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 Mypes las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio.

**León (2017).** En la tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector**

**comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016**, tuvo como objetivo principal determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 01: Uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, es el limitado financiamiento por parte de las instituciones financieras, el mismo que podría restringir su crecimiento y desarrollo. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos y la petición de excesivas garantías. Ya que estas muchas veces son establecidas por la informalidad que estas atraviesan. Pero no hay que negar que gracias al financiamiento se puede obtener el desarrollo y también poder mejorar la rentabilidad. Pero esto solo se puede conseguir manejando de buena manera el dinero obtenido como por ejemplo invirtiendo en capital de trabajo, mejorando la infraestructura o como también la adquisición de un activo fijo que nos produzca ganancia para la propia empresa. Respecto al objetivo específico N° 02: El financiamiento es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica. Salvaguardando los activos de la empresa y

estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Es el motivo por el cual la empresa ferretería Santa María S.A.C recurre al crédito de las entidades bancarias, que en buena manera ayuda a cumplir con sus objetivos y lograr un buen manejo y de la misma manera ser más reconocida en la localidad y porque no decir en toda la provincia de Casma. Todo eso gracias a que está constituida formalmente, es por ello que la empresa puede gozar de algunos beneficios como el acceso al crédito y de alguna u otra manera poder alcanzar el desarrollo como empresa, ya que mediante este financiamiento se puede invertir en capital de trabajo y `poder así mejorar su rentabilidad. Respecto al objetivo específico N° 03: Realizando el análisis comparativo se puede decir que la empresa ferretería Santa María S.A.C. recurre al financiamiento para mejorar su rentabilidad mediante la inversión en el capital de trabajo y mejoramiento en la infraestructura. Contando con un crédito de largo plazo por parte de una institución bancaria que en este caso fue el intermediario financiero que en ningún momento le estableció obstáculos para el acceso al crédito tal como lo mencionan los autores en estudio, llegando a coincidir en algunos aspectos dentro de sus conclusiones. Conclusión General: Por todo lo antes mencionado concluyo generalmente mencionando que no siempre se debe de recurrir al financiamiento de instituciones financieras pues ante de ello se debe de revisar la capacidad de endeudamiento con la que puede afrontar la empresa y así no generar problemas como por ejemplo

posibles embargos por parte de estas entidades. En la actualidad en el país no se cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes, 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 Mypes, 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. Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país y por otra parte buscan y anhelan ellos dejar de ser micros y pequeñas empresas y pasar a poder ser grandes empresas en el futuro que es lo que todo micro empresario sueña, en crecer empresarialmente.

**Sánchez (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. de Casma 2016**, tuvo como objetivo principal: Determinar y describir las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. de Casma 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Los autores nacionales, regionales y locales mencionados en los antecedentes afirman que la mayoría de las micro y pequeñas empresa tienen

muchas limitaciones para solicitar crédito financiero de las entidades financieras, siendo otras posibilidades los préstamos de terceros entre ellas las cajas municipales y terceros, sabiendo que ellos cobran altos intereses mayores a los que brinda una entidad financiera le pueda brindar, la gran mayoría afirma que el crédito obtenido es necesariamente para capital de trabajo (mercadería), además podemos decir que las características que limitan el financiamiento es por el bajo monto de ingresos de sus ventas, la informalidad en la que la gran mayoría de las empresas trabajan, la falta de credibilidad en la información financiera confiable y la escasa garantía en activos fijos reales. Respecto al objetivo específico 2: La Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L., declara que en muchas ocasiones no tuvo acceso de financiamiento por parte de las entidades Bancarias que existe en el mercado como son Banco Interbank, y Banco Continental, por falta de requisitos que no cumplía la empresa en su momento, pero si conto con el crédito financiero del BCP Banco de Crédito del Perú, por una cifra de S/. 16,000.00 Nuevos Soles, con una tasa del 20% anual, afirmando que el crédito obtenido lo uso para la compra de mercaderías en su totalidad (Capital de Trabajo). Respecto al objetivo específico 3: De la revisión de la literatura pertinente y los resultados encontrados en el presente trabajo de investigación, la Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L., no obtuvo acceso de los préstamos de la Banca Formal, por falta de requisitos de no cumplía la empresa,

comparándolo con los trabajos mostrados en los antecedentes, además se ha contado con el financiamiento de la Banco de Crédito del Perú, pagadero en un año, lo cual ha sido usado totalmente para mercaderías (Capital de Trabajo). Conclusión general: De la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que de esta manera la empresa en estudio M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L., cuenta con financiamiento derivados del sistema bancario, permitiendo esto los micro y pequeños empresarios invertir en sus negocios obteniendo resultados favorables, mayor productividad y desarrollo económico, de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado. Finalmente, se recomienda a las micro y pequeñas empresas que a medida que vaya creciendo se le abrirán mejores opciones de financiamiento, lo cual conlleva a una decisión seria, que debe tomarse con tiempo, sensatez y pensándose correctamente en los diferentes elementos a evaluar y analizarse muy cuidadosamente ya que puede significar ganancias así como también pérdidas o riesgos para ello tienen que estar informado sobre las tasas de intereses, cronograma de pagos, para no poner en riesgo a su empresa.

**Mendoza (2017).** En la tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016**, cuyo objetivo general fue describir y determinar las características del financiamiento de las Micro y

Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: La mayoría de los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación revisados describe las características del financiamiento en las empresas del sector comercio, las cuales son: Las MYPES reciben financiamiento de entidades financieras, debido a que ellas son las que permiten mejores oportunidades al momento de obtener financiamiento, ya que la banca formal, les exige mayores garantías y mayor respaldo patrimonial. La cual se aprecia visiblemente que hay una discriminación hacia las MYPES respecto al crédito bancario, al solicitar requisitos que difícilmente pueden avalar dichos créditos, ya que muchas veces las MYPES no reciben financiamiento por obtener calificaciones que implican un alto riesgo en la devolución de los prestamos / capital. Respecto al objetivo específico 2: En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención que el financiamiento obtenido fue de una entidad financiera, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incremento en la rentabilidad de su empresa. Respecto al objetivo específico 3: Al comparar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del caso en estudio Grupo Mercantil Saenz E.I.R.L., puedo afirmar, que el financiamiento es

indispensable para que las empresas mejoren su rentabilidad, claro está que el dinero obtenido debe ser utilizado de manera eficiente he invertido en capital de trabajo, ya que es allí donde se generan las ganancias. Asimismo, es indispensable que se les otorgue créditos más continuos a las MYPES, ya que les permite tener la liquidez suficiente para afrontar posibles pérdidas. Conclusión general: De manera general considero que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, SI contribuyen al aumento de la rentabilidad de sus empresas, se informe acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

**Zamora (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Culmen S.A.C. Chimbote, 2016,** tuvo como objetivo principal describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Culmen S.A.C. Chimbote, 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: 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 MYPEs sobre la

obtención de sus fuentes de financiamiento, descuidando la parte de la definición del financiamiento. De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento influye positivamente en las MYPEs del Perú, porque ayuda a que estas cuenten con el capital necesario para realizar sus actividades y poder competir en un mercado que se encuentran 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 de la misma. Respecto al objetivo específico 3: De la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede inferir que en las empresas de comercio a nivel nacional como en la empresa Grupo Culmen S.A.C. el financiamiento está influyendo en la utilidad de la empresa ya que de acuerdo a lo que nos dijo el gerente sus ventas en el último año se vieron incrementadas por la obtención de créditos los cuales utilizo como capital de trabajo. Conclusión general: Finalmente de la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que, en el financiamiento en las mypes, los resultados encontrados por los autores nacionales y el caso coinciden porque en 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.

**Ore (2018).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones Los Ángeles S.R.L. de Cañete, 2015,** cuyo objetivo principal fue describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Inversiones los Ángeles SRL de Cañete, 2015. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: La mayoría de los autores revisados, establecen que las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú, son: Las Mypes para desarrollar sus actividades de comercio recurren al autofinanciamiento y financiamiento de terceros, fundamentalmente del sistema bancario; que dicho financiamiento es de corto plazo y que es utilizado como capital de trabajo. Al respecto, se recomienda que se promueva más el financiamiento a las Mypes en el Perú y que se simplifiquen los requisitos y procedimientos de la obtención de crédito en las instituciones financieras bancarias. Respecto al objetivo específico 2: Las características más importantes del financiamiento de la empresa Inversiones los Ángeles S.R.L, de la ciudad de Cañete, son las

siguientes: La empresa estudiada utiliza el autofinanciamiento y financiamiento de terceros de entidades financieras bancarias, quienes a pesar de tener que cumplir con varios requisitos, le otorgaron créditos, cobrándoles tasas de interés bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal. Además, este financiamiento ha permitido invertir más en capital de trabajo y ampliación de local mejorando así los ingresos de los dueños y garantizar de esta manera su progreso y desarrollo comercial de la empresa estudiada. Al respecto, se recomienda que en la empresa Inversiones los Ángeles SRL, de la ciudad de Cañete, siga financiándose con entidades bancarias que son las que ofrecen las tasas de interés más bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal e informal; y así poder generar un buen historial crediticio a favor de la empresa y en el futuro se les facilite la obtención de crédito en mayor proporción; también, se recomienda que los créditos sean de largo plazo, para que la empresa pueda invertir en activos fijos, para que pueda crecer y desarrollarse aún más. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, coinciden respecto a la fuente del financiamiento, debido a que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso de estudio, recurren al financiamiento de terceros a través de entidades financieras bancarias y no bancarias. Asimismo, coinciden respecto a las facilidades en el otorgamiento de créditos, dado que tanto las Mypes en general y a empresa del caso de estudio,

recurren al sistema bancario, que les exige mayores garantías, pero que, sin embargo, les cobran menores tasas de interés. Al respecto, se recomienda que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso, al no contar con financiamiento propio, se financien con entidades bancarias, que si bien son exigentes en la documentación, les ofrecen bajos intereses, además de poder generar un historial crediticio que les abrirá las puertas en un futuro crédito a solicitar; también se recomienda que los préstamos a solicitar sean de corto y largo plazo; sobre todo de largo plazo, para que las Mypes puedan crecer y desarrollarse. Respecto al objetivo general: En conclusión, tanto de las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio Inversiones los Ángeles SRL de la ciudad de Cañete, cuentan con dos tipos de financiamiento: Autofinanciamiento (interno) y financiamiento externo que es del sistema bancario fundamentalmente; no obstante que exigen mayores garantías, pero les cobran menos tasas de interés en comparación con el sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales y rurales, entre otros); además generan, un historial crediticio que pueden utilizar en un futuro para acceder a nuevos créditos. Permitiendo así, invertir más en capital de trabajo y ampliación de sus locales, lo que les permitirá obtener mayores ingresos y un mayor crecimiento empresarial. Finalmente, se recomienda que las autoridades de nuestro país sigan apostando por el desarrollo y crecimiento de las Mypes, brindándoles

mayor acceso a los créditos financieros, con bajas tasas de interés, asesoramiento y apoyo en las finanzas, para promover su desarrollo.

**Robles (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa comercial J. Blanco S.A.C. de Casma – 2016**, tuvo como objetivo principal determinar las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercial J. Blanco S.A.C de Casma – 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 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 Mypes necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento se considera 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 las primeras obtienen sus créditos del sistema 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 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 deben analizar las necesidades de la empresa. Se debe considerar, qué 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 al vencimiento de cada pago y sus sanciones, y los tiempos máximos para cada tipo de crédito. 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 a la empresa Comercial J. BLANCO S.A.C el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo, las empresas deben estar bien 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 a la empresa. El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas garantías que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su negocio, ya que depende de los ingresos mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito.

**Arteaga (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector comercio del Perú: caso empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016**, tuvo como objetivo principal determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto

al objetivo específico 1: Con respecto a los antecedentes mencionados anteriormente se llegó a la conclusión que las Mypes 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, otros 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. Respecto al objetivo específico 2: Con respecto a la Empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizo financiamiento de tercero a inicios de su actividad empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación del local. Esta empresa obtuvo un financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial. Respecto al objetivo específico 3: Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que todas las Mypes requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuenten con recursos propios, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión

de dicho financiamiento que en ambas parte lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital o como para la compra de los activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo de corto plazo. Conclusión General: En conclusión, tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio Grupo Carlos S.A.C., necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Mypes con una Tasa de Interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las Mypes son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).

**Gordon (2018).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016,** tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Agropecuaria Paulino de Chimbote, 2016. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: En virtud de 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 un financiamiento mixto, siendo la mayor

parte de recursos propios y en menor proporción de terceros (sistema bancario, sistema no bancario y prestamistas) y a corto plazo; siendo invertidos en activos fijos, mejoramiento y ampliación de sus locales, y mercadería. Asimismo, que los motivos por el cual no recurren a financiamiento del sistema bancario son por la falta de conocimiento, los múltiples requisitos, tasas de interés altas y garantías excesivas. Respecto al objetivo específico 2: Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al gerente de la empresa “Agropecuaria Paulino” de Chimbote, 2016, se determinó que dicha empresa accedió a financiamiento mixto; recursos propios y financiamiento ajeno proveniente de sus proveedores, siendo este último a corto plazo (30 días), los cuales fueron utilizados para la compra de mercadería de diferentes productos y artículos como: insumos agrícolas, fertilizantes, insecticidas, herramientas agrícolas, permitiéndoles mejorar sus ingresos y utilidades; además, no recurren a créditos porque el sistema financiero bancario exige muchos requisitos y los trámites son muy tediosos y, además, piden muchas garantías. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, en su totalidad, los elementos de comparación coinciden en las características de financiamiento, al considerar que el financiamiento juega un papel muy importante dentro de las Mypes porque contribuye en su desarrollo; además, que los préstamos que obtuvieron de terceros fue de corto plazo. Asimismo, no no recurren a

financiamiento del sistema bancario debido a los trámites tediosos, tasas de interés altas y excesivas garantías que piden al solicitar un crédito. Por otro lado, no coinciden respecto a la forma de financiamiento debido a que el financiamiento que obtienen por parte de terceros las Mypes del Perú son provenientes del sistema bancario, no bancario y prestamistas, siendo invertidos en activo fijo, mejoramiento y ampliación de sus locales y en capital de trabajo; en comparación con el caso de la empresa de estudio, para la cual el financiamiento ajeno lo obtienen directamente de sus proveedores invirtiéndolo en compra de mercadería para el negocio, porque el financiamiento es sólo a 30 días calendario. Conclusión general: Las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren a financiamiento propio y solo una minoría es proveniente de terceros, los mismos que lo otorgan a corto plazo, siendo invertido como capital de trabajo por el poco tiempo que tienen para devolver dicho crédito. Frente a esta situación se recomienda que, las entidades financieras y a los gobiernos locales, brinden asesoría a los empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo en capital de trabajo; porque si el financiamiento fuera de largo plazo,

las Mypes crecerían y se desarrollarían, debido a que invertirían los créditos recibidos en activo fijo.

**Fajardo (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Perno Centro Lumaby E.I.R.L.” de Chimbote, 2015**, cuyo como objetivo principal fue describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L., de Chimbote, 2015. Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetico especifico 1: Según los antecedentes revisados, se aprecia que las características más relevantes del financiamiento de las Mypes 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 objetico especifico 2: De la entrevista a profundidad aplicado al dueño de la empresa “Perno Centro Lumaby E.I.R.L”, la cual constó de 10 preguntas efectuadas sobre el financiamiento 7 han sido SI y 3 NO, haciendo un porcentaje de 70% y 30% respectivamente. Esto significa que, el financiamiento obtenido fue de terceros, las tasas de intereses fueron altas; por otra parte, el crédito obtenido le ayudo a solucionar su problema de liquidez; sin embargo, le solicitaron una garantía para su debida

obtención, el cual fue invertido en mercadería y capital de trabajo.

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 de interés 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 se debería de capacitar o buscar asesoría en cuanto a las diversas formas de financiamiento.

Conclusión general: De la observación de los resultados y análisis de los resultados se concluye que, la mayoría de las Mypes comerciales del Perú y la empresa del caso de estudio no coinciden en las formas de financiamiento, por lo cual se puede decir que hay muchas Mypes 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 las diferentes entidades bancarias a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que éstas brindan, con la finalidad de conocer las diversas alternativas que ofrece el sistema bancario; y así poder solicitar los créditos más apropiados a su realidad y perspectivas de desarrollo.

### **2.1.3. Regionales**

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

### **2.1.4. Locales**

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

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del Financiamiento**

#### **a) Teoría de la Estructura de Capital**

Esta presenta un sentido contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres preposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa.

- **Primera Proposición:**

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

- **Segunda Proposición:**

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

- **Tercera Proposición:**

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

Las propuestas justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y el supuesto de los mercados perfectos. Son varios los criterios posteriores que,

sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría. **Modigliani y Miller (1958)**

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

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

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

Sincronización con el mercado. MTT (Market Timing Theory), Frank y Goyal (2004). Los gerentes reaccionan ante aspectos específicos del entorno, antes que a cualquier Trade off, privilegiando una sincronización con factores de mercado. Este

enfoque pretende explicar cómo reacciona las empresas, en cuanto a sus decisiones de financiación, ante modificaciones de aspectos de entorno. La idea central es el análisis de los mercados de deuda u de patrimonio. Por ejemplo, si el Banco de la Republica aumenta la tasa de interés de intervención, el mercado de deuda no es favorable, por lo cual las empresas reducen su apalancamiento. Si la ratio valor de mercado a valor en libros es alto, se deduce que el mercado de acciones es propicio, entonces las empresas reducen el uso de financiamiento a través de deuda. **Myers y Majluf (1984)**. **Mayer y Sussman (2004)** concluyen que la teoría de Pecking Order funciona mejor en el corto plazo y que la deuda domina los recursos propios, especialmente en las empresas grandes y más rentables. Las empresas regresan a su nivel de apalancamiento inicial a través de los recursos propios y esto ocurre inclusive si las empresas están muy alejadas de la insolvencia.

**c) Teoría del Trade off**

También conocida como la teoría estática, sugiere que las empresas se adaptan a un nivel de endeudamiento optimo, que está determinado por un trade off entre los costos y los beneficios del endeudamiento, es decir, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio optimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Cuando se alcanza la mezcla optima entre deuda y recursos propios, las empresas maximizan su valor y no tiene incentivos

para aumentar su deuda pues una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por ende, la teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma.

La teoría de Myers parte de reconocer que la mayoría de las firmas es valorada bajo la hipótesis de negocio en marcha, y su valor refleja la expectativa de continuar con futuras inversiones en la firma. Sin embargo, la inversión es discrecional, es decir, la cantidad invertida depende del valor presente neto de las oportunidades de inversión y de cómo ellas incrementen su valor en el futuro. Entonces, parte del valor de una firma está considerado por el valor presente de sus posibilidades para invertir en términos favorables.

Una firma con una deuda de alto riesgo y que actué de acuerdo con los intereses de sus accionistas, seguirá una regla de decisión diferente de una que pueda emitir deuda menos riesgosa o que no emita deuda. La firma financiada con una deuda altamente riesgosa, dejara pasar valiosas oportunidades de inversión, oportunidades que harían positiva la contribución neta del valor de mercado de la firma. Plantea que la emisión de una deuda con altos niveles de riesgo reduce el valor presente de mercado de la firma por inducir una futura estrategia inversionista que es sub óptima. La pérdida de valor de mercado se absorbe por las

acciones en circulación de la firma. Así, si hay un impuesto sobre la renta y la tasa de interés es deducible de impuestos, la estrategia óptima involucra un trade-off entre las ventajas impositivas de la deuda y el costo de una futura estrategia de inversión sub óptima.

Para la teoría del trade off, el valor de la firma no está dado por el rendimiento de los activos presentes de la empresa, sino por el valor presente neto del rendimiento que podría obtener de capital, pues el nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga limitaran las decisiones de inversión. Este razonamiento permite explicar por qué las empresas no se endeudan tanto como les es posible. A la vez, las empresas no se financian exclusivamente con capital, pues al haber ciertos beneficios por mantener deuda en la estructura de capital como la deducción en el impuesto de renta de los intereses pagados no capitalizados, será necesario sopesar los beneficios posibles con los riesgos inherentes a esta fuente de recursos. Sin embargo, como se verá a continuación, el mismo Myers más tarde revaluó sus planteamientos y uso el termino jerarquía de las preferencias para explicar mejor el comportamiento de las empresas sobre estructura de capital. **Myers (1977)**

Las empresas requieren de recursos financieros para el normal desempeño de sus actividades y/o llevar a cabo proyectos que le permitan alcanzar diversos objetivos como pueden ser los de aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, o

aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. Sin embargo, la falta de liquidez las deriva a la búsqueda de fuentes de financiamiento que les provea de estos recursos y que implican una serie de decisiones puesto que ello tiene un impacto en el progreso y desarrollo de la organización. Existen diversas formas de financiamiento como alternativas para estas unidades productivas, las cuales serán presentadas en esta sección. **Ccaccya (2015)**

**Garcia (2015)**, indica los tipos de fuentes de financiamiento:

Básicamente las empresas, al igual que los particulares pueden capitalizar sus propósitos a través de:

- **Financiación propia:** Aquella financiación obtenida por aportación de recursos de los socios de la empresa, o por obtención de recursos del propio proyecto que se reinvierten en él.
- **Financiación ajena:** es toda aquella financiación obtenida de personas o entidades extrañas a la empresa.

Asimismo, tenemos las fuentes internas y externas de financiamiento:

### **Fuentes Internas**

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

- a) **Aportaciones de los socios.** Son las sumas que entregan los socios en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlo.
- b) **Utilidades reinvertidas.** Es muy común reinvertir las utilidades, sobre todo en las empresas de nueva creación, cuando los socios deciden que en los primeros años no se repartirán dividendos, sino que se invertirán en la organización mediante un programa de adquisiciones o construcciones (compras programadas de mobiliario y equipo, según las necesidades conocidas).
- c) **Depreciación y amortización.** Son operaciones mediante las cuales, con el paso del tiempo, las empresas recuperan su inversión debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre. Con esto disminuyen las utilidades, y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- d) **Incrementos de pasivos acumulados.** Son los que se generan íntegramente en la empresa, por ejemplo, los impuestos que deben ser reconocidos cada mes, independientemente de su pago: las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, incendios, devaluaciones).

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

### **Fuentes Externas**

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

Una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por una empresa son los proveedores.

- a) **Proveedores.** Los proveedores son la fuente más común y la que se utiliza con más continuidad. Consiste en la adquisición o la compra a crédito de bienes y servicios, que la empresa utiliza para su operación, ya sea a corto, mediano o largo plazos. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento debe examinar con detenimiento para determinar su costo real: descuentos por pronto pago, tiempo y condiciones de pago, así como la investigación de las políticas de ventas de proveedores del mercado.

En cuanto a los créditos bancarios a corto plazo la mayoría de las veces estos se otorgan en forma directa, esto es sin ninguna garantía real y después que la institución de crédito ha considerado que la empresa es sujeta a crédito.

- b) **Créditos bancarios.** Las principales operaciones crediticias que ofrecen las instituciones bancarias se clasifican de la siguiente manera:

**Préstamos a corto plazo**

- **El descuento.** La operación de descuento consiste en que el banco adquiere en propiedad letras de cambio o pagarés. Se estipula mediante la cesión en propiedad de un título de crédito. Se otorga por la confianza que el banco tenga en la persona o en la empresa a quienes les toma el descuento.
- **Préstamo prendario.** Este crédito se otorga con una garantía real no inmueble. Se firma un pagare en el que se describe la garantía que ampara al préstamo.
- **Créditos simples y en cuenta corriente.** Se trata de créditos condicionados. Es decir, se establecen condiciones especiales de crédito, pactadas en un contrato. Estos créditos son operaciones que por su naturaleza solo deben ser aplicables al fomento de actividades comerciales o para operaciones interbancarias.

**Préstamos a largo plazo**

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

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

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

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

Es un préstamo con un plazo que fluctúa normalmente entre los tres y 10 años.

- **Préstamo con garantía inmobiliaria.** Este préstamo se conoce también como hipotecario. Su plazo es mayor a cinco años. Se otorga a personas morales y físicas para la adquisición y edificación de inmuebles.
- **Descuento de crédito en libros.** Este crédito es similar al descuento de documentos, excepto que lo que se descuenta son adeudos en cuenta abierta, no respaldados por títulos de crédito. La institución crediticia establece una línea de crédito con base en una cartera de clientes que entrega el

solicitante, quien se obliga a cobrar a sus deudores y paga un porcentaje sobre dicha cartera.

- **Tarjetas de Crédito.** Las tarjetas de crédito son líneas de crédito otorgadas a los principales funcionarios de la empresa. Todas las compras de bienes y servicios que efectúan, se cargan a la cuenta de la empresa acreditada, por lo que su utilización debe ser cuidadosa. Para evitar el pago de intereses, la empresa debe efectuar los pagos dentro de la fecha establecida.
- **Crédito particular.** Esta fuente de financiamiento es poco común. Comprende las aportaciones que hacen los propietarios en forma de préstamos, amigos de la empresa o empresas afiliadas, la tasa de interés y el plazo se estipulan mediante contrato.

Por lo tanto; Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudará a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión.

Financiamiento del sistema bursátil. En este rubro se consideran los siguientes:

- **Papel comercial.** Es un pagaré suscrito sin garantía sobre los activos de la empresa emisora. Se estipula una deuda a

corto plazo, que será pagada en una fecha determinada. Su emisión corresponde a una sociedad anónima inscrita en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNV). Se utiliza para financiar capital de trabajo, no tiene una garantía específica, su plazo es de 15 días mínimo y el máximo de 180 días. pactado entre la casa de bolsa colocadora y el emisor. Su valor nominal es de 100 pesos o sus múltiplos. Son adquiridos por personas físicas y morales mexicanas o extranjeras y los custodia el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).

- **Aceptaciones bancarias.** Las aceptaciones bancarias son letras de cambio giradas por empresas con domicilio en México, a su propia orden y aceptadas por instituciones de banca múltiple, basadas en una línea de crédito otorgada por la institución a la empresa emisora. Son emitidas por personas morales, su financiamiento es de corto plazo de siete y 182 días en múltiplos de siete. Es respaldada por una institución de banca múltiple. Su valor es de 100 pesos o sus múltiplos. Las pueden adquirir personas físicas y morales, mexicanas y extranjeras. La comisión es por cuenta del emisor. Su custodia corresponde a INDEVAL o instituciones de banca múltiple (IDBM). Entre ellas se encuentran las siguientes:

Bonos de prenda. Son certificaciones de depósito en un documento expedido exclusivamente por los almacenes generales de depósito, el cual acredita la propiedad de las mercancías o bienes depositados en el almacén que los emite, y otorga al tenedor el dominio de las mercancías o efectos que ampara, las cuales quedan liberadas mediante la entrega del titular. Son emitidos por personas morales, siempre que cumplan con las normas jurídicas y los requisitos establecidos. Sirven para satisfacer necesidades de corto plazo, como capital de trabajo, a través de la liquidez obtenida por el financiamiento. Su garantía es respaldada por bienes o mercancías de la empresa que estén libres de gravamen, que pertenezcan a un mismo género, especie, naturaleza o tipo, que estén asegurados contra riesgos ordinarios de almacenaje, su depósito debe hacerse en los almacenes autorizados u oficiales, el plazo no debe exceder a (os 180 días, su valor es fijado por el emisor, pueden ser adquiridos por personas físicas o morales, mexicanas o extranjeras, su custodia es INDEVAL tanto el certificado de depósito como el bono de prenda.

- **Factoraje financiero.** El factoraje financiero es un servicio financiero especializado, que ofrece servicios con alto valor agregado, como custodia, administración y

gestión de la cobranza, evaluación crediticia de riesgo de compradores y financiamiento (satisfacción de necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo para las empresas, por medio de la adquisición de sus derechos de crédito o de sus cuentas por cobrar o pagar). Las operaciones de factoraje se efectúan al amparo de un contrato de cesión de derechos o, en el caso de títulos de crédito, por medio del endoso.

- **Arrendamiento financiero.** Es otra fuente de financiamiento y puede ser de dos tipos: arrendamiento puro y arrendamiento financiero:

**Arrendamiento puro.** Es el contrato por el que se obliga a una persona física o moral (arrendador) a otorgar el uso y goce respecto de un bien a otra persona física o moral (arrendatario), quien a su vez en contraprestación debe efectuar un pago convenido por cierto período, ya sea en efectivo, en bienes, en crédito o en servicios. Este arrendamiento sólo otorga el uso o goce temporal

**Arrendamiento financiero.** Se trata de un contrato por medio del cual se obliga a una de las partes (arrendador) a financiar la adquisición de un bien mueble o inmueble, durante un plazo pactado e irrevocable por ambas partes, que forman parte del activo fijo de otra persona física o moral. La otra parte (arrendatario), se obliga a pagar las

cantidades que por concepto de rentas se estipulen en el contrato.

Al finalizar el plazo pactado, el arrendatario debe transferir la propiedad del bien objeto del contrato, el pago de una cantidad determinada que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de ejercer la opción o prorrogar el contrato por cierto plazo, durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fije durante el plazo inicial del contrato o bien obtener parte del precio por la enajenación a un tercero, del bien objeto del contrato. **García (2015)**

### **Correspondencia entre la estructura económica y la estructura financiera**

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

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

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

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

### **2.2.2. Teoría de las Mypes**

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

En el Perú, las MYPES representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas operan

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

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

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

#### **a) La teoría neoclásica**

Toda discusión acerca de las teorías sobre la empresa debe empezar con la aproximación neoclásica, dieta permanente de los economistas modernos. Desarrollada desde hace más o menos 100 años, esta aproximación puede ser encontrada en cualquier libro de texto actual; de hecho, en la mayoría de textos es la única teoría de la empresa que se presenta.

La teoría neoclásica concibe a la empresa como una unidad de planes de producción factibles. Un administrador dirige esta unidad comprando y vendiendo insumos y productos en un mercado spot y escogiendo un plan que maximice beneficios para el dueño. El beneficio es usualmente representado por la utilidad o, si ésta es

incierto de manera que la maximización no esté bien definida, por el valor presente neto esperado de la futura utilidad (posiblemente disminuida por el riesgo), o por el valor de mercado. Para muchos abogados y economistas, ésta es una caricatura de la empresa moderna; es rigurosa pero rudimentaria. Por lo menos tres razones ayudan a explicar su prolongada supervivencia. En primer lugar, esta teoría se presta a una formalización matemática elegante y general. En segundo lugar, es muy útil para analizar cómo las opciones de producción de una empresa responden al cambio exógeno del entorno, tal como un incremento de sueldos o impuestos. Por último, la teoría es asimismo muy útil para analizar las consecuencias de la interacción estratégica entre empresas en un escenario de competencia imperfecta; por ejemplo, nos puede ayudar a entender la relación entre el grado de concentración en una industria y la producción y el nivel de precios de ésta.

Reconocidas estas ventajas, la teoría neoclásica adolece de algunas claras debilidades. No explica cómo se organiza la producción al interior de la empresa, cómo se resuelven los conflictos de interés entre los dueños, administradores, trabajadores y consumidores, ni tampoco, de manera más general, cómo se logra la meta de maximización de utilidades. De manera más sutil, la teoría neoclásica evade la pregunta sobre qué define a una empresa o qué determina sus límites. Dado que esta teoría no responde la cuestión del tamaño de una empresa, no es capaz de explicar las

consecuencias de dos empresas que deciden fusionarse, o de una empresa que se escinde en dos más pequeñas. La teoría neoclásica describe rudimentaria mente cómo funcionan las empresas, pero contribuye muy poco a una imagen significativa de su estructura.

#### **b) Teoría de costos de transacción**

Mientras que el paradigma neoclásico, modificado por la teoría del Agente-Principal, progresó de la manera escrita anteriormente, una aproximación a la teoría de la empresa totalmente diferente se desarrolló bajo el encabezado de la economía de los costos de transacción. Introducida en el famoso artículo de Coase de 1937, la economía de los costos de transacción rastrea la existencia de las empresas hacia los costos de pensar, planear y contratar que acompañan cada transacción; costos usualmente ignorados por el paradigma neoclásico. La idea es que, en algunas situaciones, los costos van a ser menores si la transacción es llevada a cabo al interior de una empresa en lugar de en el mercado. Según Coase, el principal costo de transacción en el mercado es el costo de aprender y regatear sobre los términos del intercambio. Este costo puede ser particularmente grande si la transacción es una de larga duración, en la cual el aprendizaje y el regateo deben ser realizados repetidas veces. Los costos de transacción pueden reducirse dándole a una de las partes autoridad sobre los términos de intercambio, al menos dentro de ciertos límites. Pero, según Coase, esta autoridad es precisamente lo que define a una empresa: al interior de la

misma, las transacciones se llevan a cabo como consecuencia de las instrucciones y órdenes dadas por un jefe, y el mecanismo de precios queda suprimido.

**c) La empresa como un nexo de contratos**

Todas las teorías discutidas hasta el momento adolecen de la misma debilidad: mientras que ponen de relieve la naturaleza de las fallas contractuales, ninguna logra explicar, de manera convincente o rigurosa, cómo es que introduciendo una transacción a la empresa se mitigan esas fallas. Un argumento en contra de esa debilidad es sostener que no es realmente una debilidad. Según este punto de vista, la empresa es simplemente un nexo de contratos<sup>30</sup> y, en consecuencia, tiene poco sentido tratar de distinguir entre las negociaciones hechas al interior de una empresa y aquellas realizadas entre empresas distintas. Más bien, ambas categorías de negociaciones son parte de una cadena continua de tipos de relaciones contractuales, y las distintas empresas u organizaciones representan diferentes puntos en esa cadena. En otras palabras, cada tipo de organización de negocio representa nada más que un particular «formato estándar» de contrato.

Un «formato estándar» de contrato es la sociedad abierta o pública caracterizada por tener responsabilidad limitada, duración indeterminada, y libre transferibilidad de acciones y derechos de voto. En principio sería posible crear un contrato con estas

características cada vez que se necesite, pero, dado que estas características tienden a ser muy útiles en diferentes contextos, es mucho más conveniente el poder recurrir a un «formato estándar». Sociedades o formas asociativas «cerradas» son otros ejemplos de «formatos estándar» útiles.

Ver a la empresa como un nexo de contratos es de mucha ayuda para enfocar la atención en el hecho de que las relaciones contractuales con empleados, proveedores, consumidores, acreedores y otros, son aspecto esencial de la empresa. Además, ello «Sirve para poner en claro que la personalización de una empresa, derivada de formular preguntas del tipo «cuál debería ser la función objetiva de la empresa» ... es algo seriamente engañoso. La empresa no es un individuo ... El «comportamiento» de una empresa es como el comportamiento de un mercado, a saber, es resultado de un complejo proceso de equilibrio».

**d) La teoría cognoscitiva de Bart Nooteboom**

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

papel de las instituciones y la confianza en las relaciones inter e intra empresa.

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

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

El conocimiento humano se integra por la inferencia racional, el saber, las percepciones, interpretaciones, juicios, categorizaciones, emociones y sentimientos que experimentan y han acumulado los individuos durante su trayectoria profesional. La percepción,

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

### **Tipos de empresas según el tipo de Actividad**

#### **Empresas del sector primario**

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

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

#### **Empresas del sector secundario**

En este sector se encuentran aquellas empresas que llevan a cabo la transformación de materias primas por medio de los más complejos procesos de producción y elaboración de materias

primas por medio de los más complejos procesos de producción y elaboración. El sector textil y la industria química se contextualizan en este punto. Esta transformación de las materias primas gracias a la creación de productos de satisfacción básica para la sociedad, es muy importante para la economía.

### **Empresas del sector terciario**

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

Una clasificación alternativa es:

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Según la procedencia de capital**

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

### **Según su ámbito de actuación**

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

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

### **Según su dimensión**

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

- Micro empresa

- Pequeña empresa
- Mediana empresa
- Gran empresa
- Multinacional. **Romero (2011)**

### **Según el destino de los beneficios**

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

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

### **Según la forma jurídica**

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

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

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

empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan. **Thompson (2007)**

#### **Empresa Ferretería Montero S.A.C:**

La empresa con razón social Ferretería Montero S.A.C. y nombre comercial "Montero" cuenta con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) N° 20600107161. Esta empresa peruana, inicio sus actividades hace 3 años, en el Distrito de Rupa Rupa, provincia de Leoncio Prado, Departamento Huánuco. El sector económico que más desempeña es el comercio, ya que se dedica a la venta al por mayor y menor de materiales de construcción, herramientas artículos en general. Cuenta con local propio.

#### **2.2.3. Teoría de la tasa de Interés**

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

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

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

### **Naturaleza de las tasas de interés.**

La declaración de una tasa de interés lleva implícitos dos elementos:

**Causación:** Informa el momento en el cual el interés se causa o tiene lugar según se haya estipulado en el contrato o por el negocio en cuestión. Aquí el monto de interés se calcula y se da por cierto, pero no necesariamente se cancela sino que se puede acumular aditivamente (interés simple, si se acumula sin capitalizarse) o se puede capitalizar (interés compuesto).

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

los dos períodos, en cuyo caso se le denomina período de composición:

### **Denominaciones de la tasa de interés.**

Según la manera como una tasa de interés proponga la información se le denomina de una de estas tres maneras: Periódica: La tasa corresponde al período de composición (% por día, mes, bimestre, trimestre, semestre, año, etc.). Algunos sectores la conocen como tasa efectiva periódica (efectiva diaria, efectiva mensual, efectiva trimestral, etc.), pero aquí se denominará simplemente tasa periódica. Nominal: Es la expresión anualizada de la tasa periódica, contabilizada por acumulación simple de ella. Efectiva: Es la expresión equivalente de una tasa periódica en la que el período se hace igual a un año y la causación siempre se da al vencimiento. Algunos sectores emplean el nombre de tasa efectiva para aplicarla a un período distinto del año (efectiva diaria, efectiva mensual, efectiva trimestral, etc.), pero aquí no se empleará esta denominación, la cual la llamaremos simplemente tasa periódica. La tasa efectiva se conoce también como tasa efectiva anual, tasa anual efectiva o aun tasa anual. Adicionalmente, como ya se indicó, la tasa debe definir la forma en que se causa el interés: Anticipada: Cuando el interés se causa en forma anticipada en el período. Cabe anotar que la Tasa Efectiva no puede darse, por definición, en forma anticipada, es decir no existe una tasa efectiva anticipada. Vencida: Cuando el interés se causa en forma vencida en el período. Cabe anotar que la tasa efectiva es

siempre vencida y por lo tanto esta última palabra se omite en su declaración.

### **Clases de tasas de interés.**

De acuerdo con lo tratado en el numeral anterior, se pueden emplear cinco clases de tasa de interés: Tasa periódica vencida de interés, que expresa la forma de interés periódico vencido. Tasa periódica anticipada de interés, que expresa la forma de interés periódico anticipado. Tasa nominal vencida de interés, que expresa la forma de interés nominal vencido. Tasa nominal anticipada de interés, que expresa la forma de interés nominal anticipado. Tasa efectiva de interés, que expresa la forma de interés efectivo. **Buena Ventura (2003)**

## **2.3. Marco Conceptual**

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

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

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

- Previsión de la necesidad de fondos.

- Previsión de la negociación: aquí se establecen las relaciones previas con las institucionales nacionales de créditos potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- Negociación: se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales, etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.
- Mantenimiento en la vigencia del financiamiento: La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito. También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia. Vigilar los tipos de cambio, tasas de interés y amortización de la deuda y el pago del financiamiento, o en su defecto. Renovación del financiamiento, la empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato. **Perdomo (1998)**

### **2.3.2. Definición de las micro y pequeñas empresas**

La legislación peruana define a las MYPE's como una unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar. Así mismo se puede encontrar que cada ministerio adopta criterios distintos para abordar la problemática de las MYPE's que pertenecen a su sector. Por ejemplo, las MYPE's agrícolas son ubicadas en uno u otro tamaño según el valor de sus activos fijos o la extensión de su superficie agropecuaria. En la pesca, el criterio para la acuicultura y para el procesamiento artesanal es el volumen de producción por campaña, mientras que para la pesca artesanal es el número de trabajadores y los activos fijos (capacidad de bodega de las embarcaciones).

En el sector de transportes, la pequeña y microempresa se diferencian según los activos fijos (camiones) en el caso de empresas de servicio de carga, y según activos fijos y producción (número de pasajeros movilizados) en el caso del servicio de pasajeros. En el sector

industria utiliza como criterio el número de trabajadores, nivel de ventas y activos fijos. En el caso del MTPS, se viene clasificando a las MYPE's según el número de trabajadores, es decir, por la capacidad de generación de empleo de las empresas. **Huamán, C. (2014)**

### **2.3.3. Definición del Sector Comercio**

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

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

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

económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin transformación) de bienes de consumo final para ser vendidos a personas y hogares, así como unidades económicas dedicadas solamente a una parte de este proceso (la compra o la venta).

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

#### **2.3.4. Definición de Comercio de Ferreterías**

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

Dentro del marco histórico que presentan las empresas ferreteras, muchas de ellas surgen como pequeñas tiendas en las viviendas, en las que se ofrecían: abarrotes, enseres del hogar (comales, utensilios, martillo, focos, alambre), es decir suministros para los hogares.

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

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

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

- Etimológicamente Ferretería significa tienda de hierro.
- Enfocado al comercio de hierro, es un conjunto de objetos de hierro que se venden en las Ferreterías.
- Tienda dedicada a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente para el público, aunque también para profesionales, cosas tales como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas.

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

**Monreal (1982).**

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1. Diseño de la investigación**

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

#### **3.2. Población y muestra**

##### **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.

#### **3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores**

No aplica

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

##### **3.4.1. Técnicas**

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

##### **3.4.2. Instrumentos**

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

#### **3.5. Plan de análisis**

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

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

### **3.6. Matriz de consistencia**

Ver Anexo N°1

### **3.7. Principios éticos**

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado ciñéndose a la estructura aprobada por la Universidad, con la finalidad de conocer las características del financiamiento de la Empresa Ferretería Montero S.A.C.

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

#### **IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS**

##### **4.1. Resultados**

##### **4.1.1. Respecto al Objetivo Especifico 1**

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.

#### **CUADRO N° 01**

#### **CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU, 2017**

<b>AUTOR (ES)</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Sánchez (2017)</b>	Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Los autores nacionales, regionales y locales mencionados en los antecedentes afirman que la mayoría de las micro y pequeñas empresa tienen muchas limitaciones para solicitar crédito financiero de las entidades financieras, siendo otras posibilidades los préstamos de terceros entre ellas las cajas municipales y

---

terceros, sabiendo que ellos cobran altos intereses mayores a los que brinda una entidad financiera le pueda brindar, la gran mayoría afirma que el crédito obtenido es necesariamente para capital de trabajo (mercadería), además podemos decir que las características que limitan el financiamiento es por el bajo monto de ingresos de sus ventas, la informalidad en la que la gran mayoría de las empresas trabajan, la falta de credibilidad en la información financiera confiable y la escasa garantía en activos fijos reales. Respecto al objetivo específico 2: La Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L., declara que en muchas ocasiones no tuvo acceso de financiamiento por parte de las entidades Bancarias que existe en el mercado como son Banco Interbank, y Banco Continental, por falta de requisitos que no cumplía la empresa en su momento, pero si conto con el crédito financiero del BCP Banco de Crédito del Perú, por una cifra de S/. 16,000.00 Nuevos Soles, con una tasa del 20% anual, afirmando que el crédito obtenido lo uso para la compra de mercaderías en su totalidad (Capital de Trabajo). Respecto al objetivo específico 3: De la revisión de la literatura pertinente y los resultados encontrados en el presente trabajo de investigación, la Empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios

---

---

Generales S.R.L., no obtuvo acceso de los préstamos de la Banca Formal, por falta de requisitos de no cumplía la empresa, comparándolo con los trabajos mostrado en los antecedentes, además se ha contado con el financiamiento de la Banco de Crédito del Perú, pagadero en un año, lo cual ha sido usado totalmente para mercaderías (Capital de Trabajo). Conclusión general: De la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que de esta manera la empresa en estudio M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L., cuenta con financiamiento derivados del sistema bancario, permitiendo esto los micro y pequeños empresarios invertir en sus negocios obteniendo resultados favorables, mayor productividad y desarrollo económico, de esta manera ayuda a ser competitivos y posicionarse en el mercado. Finalmente, se recomienda a las micro y pequeñas empresas que a medida que vaya creciendo se le abrirán mejores opciones de financiamiento, lo cual conlleva a una decisión seria, que debe tomarse con tiempo, sensatez y pensándose correctamente en los diferentes elementos a evaluar y analizarse muy cuidadosamente ya que puede significar ganancias así como también pérdidas o riesgos para ello tienen que estar informado sobre las tasas de intereses, cronograma

---

	de pagos, para no poner en riesgo a su empresa.
<b>Mendoza (2017)</b>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: La mayoría de los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación revisados describe las características del financiamiento en las empresas del sector comercio, las cuales son: Las MYPES reciben financiamiento de entidades financieras, debido a que ellas son las que permiten mejores oportunidades al momento de obtener financiamiento, ya que la banca formal, les exige mayores garantías y mayor respaldo patrimonial. La cual se aprecia visiblemente que hay una discriminación hacia las MYPES respecto al crédito bancario, al solicitar requisitos que difícilmente pueden avalar dichos créditos, ya que muchas veces las MYPES no reciben financiamiento por obtener calificaciones que implican un alto riesgo en la devolución de los prestamos / capital.</p> <p>Respecto al objetivo específico 2: En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención que el financiamiento obtenido fue de una entidad financiera, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable</p>

	<p>para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incremento en la rentabilidad de su empresa.</p> <p>Respecto al objetivo específico 3: Al comparar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del caso en estudio Grupo Mercantil Saenz E.I.R.L., puedo afirmar, que el financiamiento es indispensable para que las empresas mejoren su rentabilidad, claro está que el dinero obtenido debe ser utilizado de manera eficiente he invertido en capital de trabajo, ya que es allí donde se generan las ganancias.</p> <p>Asimismo, es indispensable que se les otorgue créditos más continuos a las MYPES, ya que les permite tener la liquidez suficiente para afrontar posibles pérdidas.</p> <p>Conclusión general: De manera general considero que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, SI contribuyen al aumento de la rentabilidad de sus empresas, se informe acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan</p>
<p><b>Martínez</b> <b>(2017)</b></p>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 1: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del</p>

---

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 éstas 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 Mypes 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 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 más baja y razonable 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 específico 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),

---

	<p>principalmente del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, sin embargo acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar). Finalmente, se concluye que las en mayoría las Mypes 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 Mypes las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio.</p>
<p><b>León (2017)</b></p>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 01: Uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, es el limitado financiamiento por parte de las instituciones financieras, el mismo que podría restringir su crecimiento y desarrollo. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de</p>

---

la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos y la petición de excesivas garantías. Ya que estas muchas veces son establecidas por la informalidad que estas atraviesan. Pero no hay que negar que gracias al financiamiento se puede obtener el desarrollo y también poder mejorar la rentabilidad. Pero esto solo se puede conseguir manejando de buena manera el dinero obtenido como por ejemplo invirtiendo en capital de trabajo, mejorando la infraestructura o como también la adquisición de un activo fijo que nos produzca ganancia para la propia empresa. Respecto al objetivo específico N° 02: El financiamiento es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica. Salvaguardando los activos de la empresa y estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Es el motivo por el cual la empresa ferretería Santa María S.A.C recurre al crédito de las entidades bancarias, que en buena manera ayuda a cumplir con sus objetivos y lograr un buen manejo y de la misma manera ser más reconocida en la localidad y porque no decir en toda la provincia de Casma. Todo eso gracias a que está constituida

---

---

formalmente, es por ello que la empresa puede gozar de algunos beneficios como el acceso al crédito y de alguna u otra manera poder alcanzar el desarrollo como empresa, ya que mediante este financiamiento se puede invertir en capital de trabajo y poder así mejorar su rentabilidad.

Respecto al objetivo específico N° 03: Realizando el análisis comparativo se puede decir que la empresa ferretería Santa María S.A.C. recurre al financiamiento para mejorar su rentabilidad mediante la inversión en el capital de trabajo y mejoramiento en la infraestructura. Contando con un crédito de largo plazo por parte de una institución bancaria que en este caso fue el intermediario financiero que en ningún momento le estableció obstáculos para el acceso al crédito tal como lo mencionan los autores en estudio, llegando a coincidir en algunos aspectos dentro de sus conclusiones.

Conclusión General: Por todo lo antes mencionado concluyo generalmente mencionando que no siempre se debe recurrir al financiamiento de instituciones financieras pues ante de ello se debe de revisar la capacidad de endeudamiento con la que puede afrontar la empresa y así no generar problemas como por ejemplo posibles embargos por parte de estas entidades. En la actualidad en el país no se cuenta con estrategias o políticas de apoyo

---

	<p>directo a las Mypes, ya que el supuesto apoya lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes, 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. Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país y por otra parte buscan y anhelan ellos dejar de ser micros y pequeñas empresas y pasar a poder ser grandes empresas en el futuro que es lo que todo micro empresario sueña, en crecer empresarialmente.</p>
<p><b>Zamora (2017)</b></p>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: 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 MYPEs sobre la obtención de sus fuentes de financiamiento, descuidando la parte de la definición del financiamiento. De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente, el financiamiento influye positivamente en las MYPEs del Perú, porque ayuda a que estas cuenten con el capital necesario para</p>

---

realizar sus actividades y poder competir en un mercado que se encuentran 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 de la misma. Respecto al objetivo específico 3: De la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede inferir que en las empresas de comercio a nivel nacional como en la empresa Grupo Culmen S.A.C. el financiamiento está influyendo en la utilidad de la empresa ya que de acuerdo a lo que nos dijo el gerente sus ventas en el último año se vieron incrementadas por la obtención de créditos los cuales utilizo como capital de trabajo. Conclusión general: Finalmente de la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que en el financiamiento en las mypes, los resultados encontrados por los autores nacionales y el caso

---

	<p>coinciden porque en 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.</p>
<p><b>Ore (2018)</b></p>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: La mayoría de los autores revisados, establecen que las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú, son: Las Mypes para desarrollar sus actividades de comercio recurren al autofinanciamiento y financiamiento de terceros, fundamentalmente del sistema bancario; que dicho financiamiento es de corto plazo y que es utilizado como capital de trabajo. Al respecto, se recomienda que se promueva más el financiamiento a las Mypes en el Perú y que se simplifiquen los requisitos y procedimientos de la obtención de crédito en las instituciones financieras bancarias. Respecto al objetivo específico 2: Las características más importantes del financiamiento de la empresa Inversiones los Ángeles S.R.L, de la ciudad de Cañete, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza el autofinanciamiento y financiamiento de terceros de entidades financieras</p>

---

bancarias, quienes a pesar de tener que cumplir con varios requisitos, le otorgaron créditos, cobrándoles tasas de interés bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal. Además, este financiamiento ha permitido invertir más en capital de trabajo y ampliación de local mejorando así los ingresos de los dueños y garantizar de esta manera su progreso y desarrollo comercial de la empresa estudiada. Al respecto, se recomienda que en la empresa Inversiones los Ángeles SRL, de la ciudad de Cañete, siga financiándose con entidades bancarias que son las que ofrecen las tasas de interés más bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal e informal; y así poder generar un buen historial crediticio a favor de la empresa y en el futuro se les facilite la obtención de crédito en mayor proporción; también, se recomienda que los créditos sean de largo plazo, para que la empresa pueda invertir en activos fijos, para que pueda crecer y desarrollarse aún más. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, coinciden respecto a la fuente del financiamiento, debido a que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso de estudio, recurren al financiamiento de terceros a través de entidades

---

---

financieras bancarias y no bancarias. Asimismo, coinciden respecto a las facilidades en el otorgamiento de créditos, dado que tanto las Mypes en general y a empresa del caso de estudio, recurren al sistema bancario, que les exige mayores garantías, pero que sin embargo, les cobran menores tasas de interés. Al respecto, se recomienda que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso, al no contar con financiamiento propio, se financien con entidades bancarias, que si bien son exigentes en la documentación, les ofrecen bajos intereses, además de poder generar un historial crediticio que les abrirá las puertas en un futuro crédito a solicitar; también se recomienda que los préstamos a solicitar sean de corto y largo plazo; sobre todo de largo plazo, para que las Mypes puedan crecer y desarrollarse. Respecto al objetivo general: En conclusión, tanto de las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio Inversiones los Ángeles SRL de la ciudad de Cañete, cuentan con dos tipos de financiamiento: Autofinanciamiento (interno) y financiamiento externo que es del sistema bancario fundamentalmente; no obstante que exigen mayores garantías, pero les cobran menos tasas de interés en comparación con el sistema financiero no bancario formal

---

	<p>(Cajas municipales y rurales, entre otros); además generan, un historial crediticio que pueden utilizar en un futuro para acceder a nuevos créditos. Permitiendo así, invertir más en capital de trabajo y ampliación de sus locales, lo que les permitirá obtener mayores ingresos y un mayor crecimiento empresarial. Finalmente, se recomienda que las autoridades de nuestro país sigan apostando por el desarrollo y crecimiento de las Mypes, brindándoles mayor acceso a los créditos financieros, con bajas tasas de interés, asesoramiento y apoyo en las finanzas, para promover su desarrollo.</p>
<p><b>Robles (2017)</b></p>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 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 Mypes necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento se considera una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa. Respecto al objetivo específico N°2: Sabiendo que la empresa en</p>

---

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 las primeras obtienen sus créditos del sistema 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 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 deben

---

---

analizar las necesidades de la empresa. Se debe considerar, qué 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 al vencimiento de cada pago y sus sanciones, y los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

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 a la empresa Comercial J. BLANCO S.A.C el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba.

Asimismo, las empresas deben estar bien 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

---

	<p>solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa. El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas garantías que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su negocio, ya que depende de los ingresos mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito.</p>
<p><b>Arteaga (2017)</b></p>	<p>Llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Con respecto a los antecedentes mencionados anteriormente se llegó a la conclusión que las Mypes 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, otros 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</p>

---

activos fijos. Respecto al objetivo específico 2: Con respecto a 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 del local. Esta empresa obtuvo un financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial. Respecto al objetivo específico 3: Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que todas las Mypes requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuenten con recursos propios, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión de dicho financiamiento que en ambas partes lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital o como para la compra de los activos fijos; y por último tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo de corto plazo. Conclusión General: En conclusión, tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio Grupo Carlos S.A.C., necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su

---

	<p>actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Mypes con una Tasa de Interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las Mypes son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).</p>
<p><b>Gordon (2018)</b></p>	<p>Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: En virtud de 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 un financiamiento mixto, siendo la mayor parte de recursos propios y en menor proporción de terceros (sistema bancario, sistema no bancario y prestamistas) y a corto plazo; siendo invertidos en activos fijos, mejoramiento y ampliación de sus locales, y mercadería. Asimismo, que los motivos por el cual no recurren a financiamiento del sistema bancario son por la falta de conocimiento, los múltiples requisitos, tasas de interés altas y garantías excesivas. Respecto al objetivo específico 2: Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al gerente de la empresa “Agropecuaria Paulino”</p>

---

de Chimbote, 2016, se determinó que dicha empresa accedió a financiamiento mixto; recursos propios y financiamiento ajeno proveniente de sus proveedores, siendo este último a corto plazo (30 días), los cuales fueron utilizados para la compra de mercadería de diferentes productos y artículos como: insumos agrícolas, fertilizantes, insecticidas, herramientas agrícolas, permitiéndoles mejorar sus ingresos y utilidades; además, no recurren a créditos porque el sistema financiero bancario exige muchos requisitos y los trámites son muy tediosos y, además, piden muchas garantías. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, en su totalidad, los elementos de comparación coinciden en las características de financiamiento, al considerar que el financiamiento juega un papel muy importante dentro de las Mypes porque contribuye en su desarrollo; además, que los préstamos que obtuvieron de terceros fue de corto plazo. Asimismo, no recurren a financiamiento del sistema bancario debido a los trámites tediosos, tasas de interés altas y excesivas garantías que piden al solicitar un crédito. Por otro lado, no coinciden respecto a la forma de financiamiento debido a que el financiamiento que obtienen por parte de terceros las Mypes del Perú son

---

---

provenientes del sistema bancario, no bancario y prestamistas, siendo invertidos en activo fijo, mejoramiento y ampliación de sus locales y en capital de trabajo; en comparación con el caso de la empresa de estudio, para la cual el financiamiento ajeno lo obtienen directamente de sus proveedores invirtiéndolo en compra de mercadería para el negocio, porque el financiamiento es sólo a 30 días calendario. Conclusión general: Las micro y pequeñas empresas en su mayoría recurren a financiamiento propio y solo una minoría es proveniente de terceros, los mismos que lo otorgan a corto plazo, siendo invertido como capital de trabajo por el poco tiempo que tienen para devolver dicho crédito. Frente a esta situación se recomienda que, las entidades financieras y a los gobiernos locales, brinden asesoría a los empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo en capital de trabajo; porque si el financiamiento fuera de largo plazo, las

---

	<p>Mypes crecerían y se desarrollarían, debido a que invertirían los créditos recibidos en activo fijo.</p>
<p><b>Fajardo (2017)</b></p>	<p>Así mismo, llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Según los antecedentes revisados, se aprecia que las características más relevantes del financiamiento de las Mypes 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 constó de 10 preguntas efectuadas sobre el financiamiento 7 han sido SI y 3 NO, haciendo un porcentaje de 70% y 30% respectivamente. Esto significa que, el financiamiento obtenido fue de terceros, las tasas de intereses fueron altas; por otra parte, el crédito obtenido le ayudo a solucionar su problema de liquidez; sin embargo, le solicitaron una garantía para su debida obtención, el cual fue invertido en mercadería y capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 3: Respecto a la comparación de los resultados específicos 1 y 2 se pudo observar que: si</p>

---

coinciden en los siguientes elementos de comparación: las tasas de interés 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 se debería de capacitar o buscar asesoría en cuanto a las diversas formas de financiamiento. Conclusión general: De la observación de los resultados y análisis de los resultados se concluye que, la mayoría de las Mypes comerciales del Perú y la empresa del caso de estudio no coinciden en las formas de financiamiento, por lo cual se puede decir que hay muchas Mypes 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 las diferentes entidades bancaria a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que éstas brindan, con la finalidad de conocer las diversas alternativas que ofrece el sistema bancario.

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a los antecedentes Nacionales.

#### 4.1.2. Respecto al objetivo específico 2

Describir las características del financiamiento de la empresa Ferretería

Montero S.A.C. – Tingo María, 2017.

#### CUADRO N° 02

### CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA FERRETERÍA MONTERO S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017

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

1. Edad del representante de la empresa: 41

2. Sexo

Masculino ( X )

Femenino ( )

3. Grado de Instrucción:

Primaria completa ( )

Primaria Incompleta ( )

Secundaria Completa ( X )

Secundaria Incompleta ( )

Superior Universitaria Completa ( )

Superior Universitaria Incompleta ( )

Superior No Universitaria Completa ( )

Superior No Universitaria Incompleta ( )

4. Estado Civil

Soltero ( )

Casado ( X )

Conviviente ( )

Viudo ( )

Divorciado ( )

5. Profesión:..... Ocupación: COMERCIANTE

#### II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año en que se encuentra en el sector: 03 AÑOS

7. Formalidad de la empresa:

Formal ( X )

Informal ( )

**8. Número de trabajadores Permanentes: 04 PERSONAS**

**9. Número de trabajadores eventuales: 03 PERSONAS**

**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, solo con financiamiento propio?**

Si ( ) No ( X )

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

Si ( ) No ( X )

**13. ¿Financia sus actividades con la Banca formal**

Si ( X ) No ( )

Menciones: BANCO DE CREDITO DEL PERU

**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 ( ) No ( X )
21. **¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?**  
Si ( X ) No ( )
22. **¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?**  
Si ( X ) No ( )
23. **¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?**  
Si ( ) No ( X )
24. **¿El crédito fue invertido en activos fijos?**  
Si ( X ) No ( )
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 aumento sus ingresos a través del financiamiento?**  
Si ( ) No ( X )
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 – 4,000
  - c). 5,000 – 10,000
  - d). 10,000 – 15,000
  - e). 15,000 – 20,000
  - f). 20,000 a más ( X )
30. **¿Cuál es el plazo de pagos de su crédito?**
- a). 6 meses
  - b). 12 meses
  - c). 24 meses

d). 36 meses

e). Otros: ( X ) ..... 72 MESES (08 AÑOS)

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

Tasa de Interés: 11% anual.

**Requisitos para obtener financiamiento:**

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

---

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

**4.1.3. Respecto al objetivo específico 3**

Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017.

**CUADRO N° 03**

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA FERRETERÍA MONTERO S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017**

<b>Elementos de comparación</b>	<b>Resultado respecto al objetivo específico 1</b>	<b>Resultado respecto al objetivo específico 2</b>	<b>Resultado respecto al objetivo específico 3</b>
---------------------------------	--	--	--

<b>Forma de financiamiento</b>	Los Autores <b>Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), León (2017), Zamora (2017), Robles (2017), Arteaga (2017), Fajardo (2017)</b> tienen el financiamiento de terceros (externo).	La empresa <b>FERRETERIA MONTERO S.A.C.</b> , su forma de financiamiento es autofinanciamiento (interno) y financiamiento de terceros (externo).	<b>No Coinciden</b>
<b>Entidad al que recurren</b>	Los autores <b>Sánchez (2017), León (2017), Robles (2017)</b> accedieron a un financiamiento de terceros mediante la banca formal.	La empresa obtuvo un crédito financiero de la banca formal.	<b>Si Coinciden</b>
<b>Institución financiera que otorgo el</b>	EL autor <b>Sánchez (2017)</b> , obtuvo financiamiento en	La empresa obtuvo un crédito financiero formal	<b>Si Coinciden</b>

<b>crédito</b>	el Banco de Crédito del Perú.	del Banco de Crédito del Perú.	
<b>Tasa de interés</b>	EL autor <b>Sánchez (2017)</b> , hace referencia que el crédito que obtuvo fue con una tasa de interés del 20% anual.	La tasa de interés del crédito financiero que obtuvo es del 11% anual.	<b>No Coinciden</b>
<b>Plazo de crédito solicitado</b>	La mayor parte de los autores tales como: <b>Sánchez (2017)</b> , <b>Mendoza (2017)</b> , <b>Martínez (2017)</b> , <b>Zamora (2107)</b> , <b>Ore (2018)</b> , <b>Arteaga (2017)</b> , <b>Gordon (2018)</b> , mencionan que sus créditos financieros fueron a corto plazo.	El representante legal de la empresa menciono que el crédito al cual accedió fue a largo plazo (72 meses).	<b>No Coinciden</b>
<b>En que se</b>	Los autores	El crédito obtenido	<b>No Coinciden</b>

<b>invirtió el crédito obtenido</b>	<b>Sánchez (2017),</b> <b>Mendoza (2017),</b> <b>Martínez (2017),</b> <b>Zamora (2107),</b> <b>Robles (2017),</b> <b>Gordon (2018),</b> <b>Fajardo (2017),</b> indican que el financiamiento recibido fue invertido principalmente en capital de trabajo.	fue invirtió en activos fijos.	
-------------------------------------	---	-----------------------------------	--

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

## 4.2. Análisis de resultados

### 4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

Según los autores mencionados en los antecedentes como son: **Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), León (2017), Zamora (2017), Robles (2017), Arteaga (2017), Fajardo (2017)**, nos hacen referencia que financiaron su empresa con capital de terceros (externos), sin embargo **Ore (2018)** y **Gordon (2018)** indican que realizan sus actividades con autofinanciamiento (interno) y financiamiento de terceros (externo), Asimismo los autores **Sánchez (2017), León (2017), Robles (2017)** indican que accedieron a un

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

#### **4.2.2. Respecto al objetivo específico 2**

Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario realizado al representante legal de la empresa **FERRETERIA MONTERO S.A.C.**, se sostiene lo siguiente: La empresa se financia con autofinanciamiento (interno) y financiamiento de terceros (externo) siendo esta última de la banca formal “Banco de Crédito del Perú”, ya que les fue más factible y accesible obtener el financiamiento solicitado con una tasa de interés del 11% anual, siendo este a largo plazo, es decir en 72 meses que comprende a 8 años, el cual fue invertido en activos

fijos para la compra de un terreno para la ampliación del negocio de la empresa FERRETERIA MONTERO S.A.C..

#### **4.2.3. Respecto al objetivo específico 3**

La comparación realizada entre las empresas seleccionadas de los antecedentes y la empresa FERRETERIA MONTERO S.A.C., se manifiesta lo siguiente:

Respecto al financiamiento, no hay coincidencia entre los resultados obtenidos ya que los autores **Sánchez (2017)**, **Mendoza (2017)**, **Martínez (2017)**, **León (2017)**, **Zamora (2017)**, **Robles (2017)**, **Arteaga (2017)** y **Fajardo (2017)** tienen el financiamiento de terceros (externo), a diferencia de la empresa **FERRETERIA MONTERO S.A.C.**, que realiza sus actividades por medio del autofinanciamiento (interno) y de terceros (externo). Sin embargo, tenemos coincidencia ya que los autores **Sánchez (2017)**, **León (2017)**, **Robles (2017)**, mencionan que accedieron a un financiamiento de terceros mediante la banca formal al igual que la empresa en estudio. Asimismo, el autor **Sánchez (2017)**, señala que obtuvo su financiamiento a través del Banco de Crédito del Perú de la misma forma que la empresa FERRETERIA MONTERO S.A.C., sin embargo, no hay coincidencia en la tasa de interés ya que **Sánchez (2017)** hace mención que el financiamiento que obtuvieron es con tasa de interés del 20 % anual a diferencia de la empresa en estudio que obtuvo a una tasa del 11% anual. De igual manera tampoco hay coincidencia en el plazo del crédito solicitado ya que los autores **Sánchez (2017)**, **Mendoza (2017)**,

**Martínez (2017), Zamora (2107), Ore (2018), Arteaga (2017), Gordon (2018)**, mencionan que sus créditos financieros fueron a corto plazo, siendo todo lo contrario a la empresa FERRETERIA MONTERO S.A.C.

Finalmente, respecto en que se invirtió el crédito obtenido, tampoco hay coincidencia ya que los autores **Sánchez (2017), Mendoza (2017), Martínez (2017), Zamora (2107), Robles (2017), Gordon (2018), Fajardo (2017)**, indican que el financiamiento recibido fue invertido principalmente en capital de trabajo; sin embargo, en nuestro caso fue utilizado en activos fijos con la finalidad de construir un local.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Respecto al Objeto Especifico 1**

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

### **5.2. Respecto al Objeto Especifico 2**

Respecto al cuestionario realizado a la empresa FERRETERIA MONTERO S.A.C. y según los resultados obtenidos, podemos decir que la empresa en

estudio se financia de dos formas, mediante el autofinanciamiento (interno), y el financiamiento por parte de terceros (externo), siendo utilizada la primera como capital de trabajo para la realización de sus actividades a diario como empresa.; y esta última fue obtenida a través de la Banca Formal “Banco del Crédito del Perú” por un importe de S/. 400,000.00 (Cuatrocientos Mil y 00/100 soles), por un periodo a largo plazo que corresponde a 72 meses u/o 8 años, con una tasa de interés del 11% anual, el cual fue invertido en activos fijos, es decir para la compra de un terreno por lo que se construirá un local más amplio y grande, todo ello fue factible al ser una empresa formal y cumplir con los requisitos requeridos por la Banca Formal al presentar: ficha RUC de la empresa, DNI del Representante legal, Vigencia de poder, 3 últimos PDT, declaración anual, estado de situación financiera y constitución de la empresa. Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades de la empresa ya que esta se encuentra solvente en el mercado.

### **5.3. Respecto al Objeto Especifico 3**

Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2 podemos observar que existen muchas diferencias ya que no coinciden en gran proporción con la empresa en estudio, reflejando que esta última tiene un financiamiento mixto tanto el autofinanciamiento y el financiamiento de terceros a comparación que la mayoría de los demás se financian solo por terceros, pero si hay gran similitud en que optan por la Banca Formal coincidiendo solo con una ellas en la entidad bancaria “Banco de Crédito del Perú”, sin embargo hay diferencia en la tasa de interés del financiamiento

obtenido, como también en el periodo del financiamiento ya que la empresa en estudio opta por un financiamiento a largo plazo para ser invertidos en activos fijos tangibles, es decir para la compra de un terreno, a diferencia de los demás que fueron obtenidos para ser invertidos en capital de trabajo.

#### **5.4. Conclusión general**

Considerando la realidad actual de la coyuntura económica en la Región de Huánuco y específicamente en la provincia de Leoncio Prado, esta se encuentra en vías de desarrollo puesto que recién se viene recuperando del fenómeno social del terrorismo y narcotráfico vivido en los años 80 y 90. En ese sentido, el gobierno central a través del gobierno en turno viene destinando presupuesto público para la construcción, el mejoramiento y rehabilitación de carreteras, puentes, hospitales, colegios, etc., cuyo efecto positivo recae en una reactivación económica en la zona, donde los beneficiarios directos no solamente es la población sino también las empresas privadas, sobre todo las que operan en el rubro de construcción. Es decir, hablando específicamente de la empresa FERRETERIA MONTERO S.A.C. es una oportunidad económica de seguir invirtiendo y trabajando en la zona, la demanda de productos y materiales de construcción está garantizada y por ende su funcionamiento.

En conclusión, el préstamo obtenido de s/. 400,000.00 en un plazo de 8 años y con una tasa de interés del 11% que serán utilizados para fines productivos de su negocio es factible ya que la demanda de materiales de construcción está garantizada en el horizonte del tiempo.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

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

**Buenaventura, G (2003).** Denominación, naturaleza y clases de tasas de Interés. Disponible en: [http://www.redalyc.org/pdf/212/2\\_1208603.pdf](http://www.redalyc.org/pdf/212/2_1208603.pdf)

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

**Calva, J (2007).** Institucionalidad y Financiamiento. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=qcoZM3KZH7cC&pg=PA104&dq=financiamiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjPxM-NzPfaAhUCyIMKHSjLBgQQ6AEIOjAE#v=onepage&q=financiamiento&f=false>

**Ccaccya, D (2015).** Tipos de fuentes de financiamiento. Disponible en: [http://aempresarial.com/servicios/revista/339\\_9\\_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf)

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

**Del Rosario Martinez, M y Lopez, F (2010).** Estructura del financiamiento de las MPYMES. Disponible en: [https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang\\_es&id=RTcKRw4\\_Ob0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=libros+de+financiamiento+&ots=sG7sGq6G9u&sig=KauLjoWMZ\\_o9tw4S2X9cnEGgNdc#v=onepage&q=libros%20de%20financiamiento&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang_es&id=RTcKRw4_Ob0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=libros+de+financiamiento+&ots=sG7sGq6G9u&sig=KauLjoWMZ_o9tw4S2X9cnEGgNdc#v=onepage&q=libros%20de%20financiamiento&f=false)

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

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

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

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

**González, S (2014).** La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.

**Gordon, F (2018).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Agropecuaria Paulino” de Chimbote, 2016”.

- Hart, O (1989).** Teoría de las empresas. Disponible en: file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-UnaPerspectivaEconomicaSobreLaTeoriaDeLaEmpresa-5110439%20(1).pdf
- Huamán, C (2014).** Definición de Empresas: Disponible en: <http://mypesss.blogspot.com/2014/08/concepto-titulo-valor.html>
- Ixchop, D (2014).** Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango.
- León, B (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016.
- Lira, P (2009).** Finanzas y Financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Disponible en: [http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIENTO.pdf](http://www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf)
- Longenecker, Petty, Palich, Hoy (2012).** Fuentes de financiamiento. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=CswjaBfXHlkC&oi=fnd&pg=PT5&dq=libros+del+financiamiento+de+las+empresas&ots=YjyVRi4xyZ&sig=58M-f5UrkB65DXA7Nf06NZGVbrY#v=onepage&q=financiamiento&f=false>

- Martinez, M (2017).** Caracterización del financiamiento de las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Del Perú: Caso Corporación Ferretera Jg Angela E.I.R.L., Casma.
- Mayer y Sussman (2004).** Teoría Pecking Order Disponible en: [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2550/ECO\\_057.pdf?sequence=1](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2550/ECO_057.pdf?sequence=1)
- Mendoza, K (2017).** Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016.
- Modigliani y Miller (1958).** Teoría de Modigliani y Miller Disponible en: <http://xn--caribea-9za.eumed.net/wp-content/uploads/palancaamiento.pdf>
- Monreal, J. (1982).** Definición de Comercio de ferreterías. Disponible en: <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/7381/2/683-I651d-Capitulo%20I.pdf>.
- Myers (1977).** Teoría del trade off La teoría del trade-off . Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v12n30/v12n30a07.pdf>
- Myers y Majluf (1984).** Teoría del Orden jerárquico. POT (Pecking Order Theory). Disponible en: [http://www.uao.edu.co/sites/default/files/revista%20articulo%205\\_0.pdf](http://www.uao.edu.co/sites/default/files/revista%20articulo%205_0.pdf)

- Nicuesa, M (2017).** Tipos de empresas según el tipo de actividad. Disponible en: <https://empresariados.com/tres-tipos-de-empresas-segun-el-tipo-de-actividad/>
- Nooteboom, B (2008).** La teoría cognoscitiva de Bart Nooteboom. Disponible en: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-33802012000100002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002)
- Ore, S (2018).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa "Inversiones Los Ángeles S.R.L." de Cañete, 2015.
- Perdomo, A. (1998).** Definición del Financiamiento: Disponible en: <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>
- Robles, H (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa comercial J. Blanco S.A.C. de Casma – 2016.
- Romero, P (2011)** Clasificación de las empresas. Disponible en: <http://empesaromero.blogspot.com/2011/01/definicion-de-empresa.html>
- Sánchez, M (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa M&M Inversiones, Construcciones y Servicios Generales S.R.L. de Casma 2016.

- Scian, (2002).** Definición del Sector Comercio: Disponible en:  
<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>
- Stallings, B (2006).** Financiamiento para el desarrollo problemas y tendencias. Disponible en: [https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang\\_es&id=RTcKRw4\\_Ob0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=libros+de+financiamiento+&ots=sG7sGq6G9u&sig=KauLjoWMZ\\_o9tw4S2X9cnEGgNdc#v=onepage&q=libros%20de%20financiamiento&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=lang_es&id=RTcKRw4_Ob0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=libros+de+financiamiento+&ots=sG7sGq6G9u&sig=KauLjoWMZ_o9tw4S2X9cnEGgNdc#v=onepage&q=libros%20de%20financiamiento&f=false)
- Thompson, I (2007).** Tipos de Empresa Clasificados Según Diversos Criterios: Disponible en: <https://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>
- Velázquez, F (2006).** Debilidad de la tasa de autofinanciamiento y utilización del crédito bancario por las empresas en una economía de endeudamiento Disponible en: [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/El\\_financiamiento\\_bancario%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/El_financiamiento_bancario%20(2).pdf)
- Zamora, S (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Grupo Culmen S.A.C.” Chimbote, 2016.

## 6.2. ANEXOS

### Anexo 01: Matriz de Consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	JUSTIFICACION
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA FERRETERIA MONTERO S.A.C - TINGO MARIA, 2017	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú? Caso empresa Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017	Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Ferretería Montero S.A.C. – Tingo María, 2017.	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 Ferretería Montero S.A.C.	El presente trabajo de investigación se justifica porque nos permitirá conocer las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y; como caso específico de la empresa Ferretería Montero S.A.C., Tingo María, 2017. Además, esta investigación nos permitirá saber sobre las principales características, fuentes y formas de financiamiento que existen en el mercado para las empresas del sector comercio y de esta forma seleccionar el más adecuado para

			<p>– Tingo María, 2017.</p> <p>3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la micro y pequeña empresa Ferretería Montero S.A.C.</p> <p>– Tingo María, 2017.</p>	<p>su obtención con el fin de lograr su crecimiento empresarial.</p> <p>Asimismo el resultado de esta investigación se usará como base para realizar otros estudios afines en las empresas del sector comercio, que tiene como actividad económica principal la compra y venta de materiales de construcción, y de igual forma el presente estudio analizará los factores para mejorar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas que servirán como antecedente en el momento de querer acceder a algún tipo de financiamiento para disminuir las tasas de mortalidad de estas micro y pequeñas empresas.</p> <p>Por otro lado, se justifica también porque servirá de guía</p>
--	--	--	---	---

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

## **Anexo 02: Modelo de fichas bibliográficas**

**AUTOR:** Martínez Ardiles, María Julia

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

**ASESOR:** MG. Julio Javier Montano Barbuda

**PUBLICACION:** Casma: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

**AÑO:** 2017

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

**AUTOR:** Zamora Tirado, Santos Ronald

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

**ASESOR:** MGTR. Víctor Alejandro Sichez Muñoz

**PUBLICACION:** Casma: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

**AÑO:** 2017

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

Anexo 03: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa Ferretería Montero S.A.C. para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA FERRETERIA MONTERO S.A.C. – TINGO MARIA, 2017,**

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

Entrevistador (a): ANALI MELICIA ROSAS HUERTA Fecha: 18/06/18

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

1. Edad del representante de la empresa: 41

2. Sexo

Masculino

Femenino

3. Grado de Instrucción:

Primaria completa

Primaria Incompleta

Secundaria Completa

Secundaria Incompleta

Superior Universitaria Completa

Superior Universitaria Incompleta

Superior No Universitaria Completa

Superior No Universitaria Incompleta

**4. Estado Civil**

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

5. Profesión:.....Ocupación: **COMERCIANTE**

**II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA**

6. Tiempo en año en que se encuentra en el sector:..... **03 AÑOS**

**7. Formalidad de la empresa:**

- Formal (X)
- Informal ( )

8. Número de trabajadores Permanentes:..... **04 PERSONAS**

9. Número de trabajadores eventuales:..... **03 PERSONAS**

**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, solo con financiamiento propio?

- Si ( )
- No (X)

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

- Si ( )
- No (X)

13. ¿Financia sus actividades con la Banca formal

- Si (X)
- No ( )

Menciones: **BANCO DE CREDITO 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 ( ) No (X)
21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?  
Si (X) No ( )
22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?  
Si (X) No ( )
23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?  
Si ( ) No (X)
24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?  
Si (X) No ( )
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 aumento sus ingresos a través del financiamiento?  
Si ( ) No (X)
28. ¿Las Instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?  
Si (X) No ( )
29. Monto del préstamo solicitado
- a). 1,000 – 3,000
  - b). 3,000 – 4,000
  - c). 5,000 – 10,000
  - d). 10,000 – 15,000
  - e). 15,000 – 20,000
  - (X) 20,000 a más

30. ¿Cuál es el plazo de pagos de su crédito?

a). 6 meses

b). 12 meses

c). 24 meses

~~d).~~ 36 meses

e). Otros..... **72 MESES (08 AÑOS)** .....

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

Tasa de Interés:..... **11% ANUAL** .....

**Requisitos para obtener financiamiento:**

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

 **Forrutería**  
**"MONTERO" S.A.**  
*Nestor Edward Montero Alvaro*  
GERENTE  
RUC. 20600107161