



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS

MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR

COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA

DISTRIBUCIONES QUIROZ SRL. – TINGO MARIA, 2017

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

**AUTORA:**

Bach. KATERINE VANESSA, RENGIFO ABUNDO

**ASESOR:**

Mgtr. ROGER ARMANDO, BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO - PERU

2018



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,**

**FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS**

**MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR**

**COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA**

**DISTRIBUCIONES QUIROZ S.R.L. – TINGO MARIA, 2017**

**TESIS PARA OBTAR EL TITULO PROFESIONAL DE**

**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA:**

Bach. KATERINE VANESSA, RENGIFO ABUNDO

**ASESOR:**

Mgtr. ROGER ARMANDO, BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO - PERU

2018

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

---

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA  
**PRESIDENTE**

---

MGTR.CPCC. JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO  
**MIEMBRO**

---

MGTR. ELIAS CASTILLO QUISPE  
**MIEMBRO**

## AGRADECIMIENTO

### A DIOS

Por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante con mis metas, por ser mi guía espiritual en todo momento, por permitir realizarme profesionalmente.

**A LA UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**, de la Escuela Profesional de Contabilidad, por sus buenas enseñanzas de los docentes.

Al docente Tutor **Mgtr. Bocanegra Aranda, Roger Armando**, por ser el apoyo en este proyecto de tesis, por sus enseñanzas y por hacer posible que todo nos valla bien y aconsejarnos que nunca debemos desanimarnos ante ningún obstáculo

### A MI FAMILIA

Por ser el motivo de superación y apoyarme en los momentos más difíciles de mi vida, mi familia **Abundo Sánchez** es el privilegio más grande que **Dios** me pudo haber bendecido de tenerlos a mi lado.

por sus consejos y sus buenos de deseo de apoyarme moralmente

### A MIS AMIGOS(A)

Por darme su apoyo moral, incondicional por sus consejos, y yo doy fe, que los amigos están en los buenos y malos momentos.

## DEDICATORIA

### A MI ABUELA

Este proyecto de tesis se lo dedico a mi **Abuela**, el motivo del cual la familia se mantiene unida, **Nicolasa Sánchez Pérez**, mi inspiración a seguir adelante, agradezco a Dios por darme la bendición más grande de estar al lado de mi abuela.

### A MIS PADRES

**Rengifo García, Roberth**, por ser cabeza del hogar, **Abundo Sánchez, Marilú**; por ser parte fundamental de mi formación ante la sociedad, por ser madre y a la vez amiga y dándome los consejos que necesito para seguir adelante y continuar con mis estudios, inculcándome valores y virtudes, mis padres quienes son el motor y motivo de mi vida dándome el apoyo necesario para seguir con mis metas.

### A MIS HERMANOS

Diego Antony, Evelyn y Clara Angelica, por estar conmigo en todo momento sin importar mis defectos.

### A MI TIA

**Abundo Sánchez, Ana Jakeline**, quien es parte fundamental en mi vida, por brindarme su apoyo incondicional, por ser mi apoyo en los momentos más difícil de mi vida, por enseñarme a no rendirme.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuciones Quiroz S.R.L., - Tingo María, 2017, la investigación fue bibliográfica documental y de caso, para el recojo de información se utilizó fichas bibliográficas y cuestionario estructurado aplicado al gerente de la empresa en estudio, encontrando los siguientes resultados. Respecto a los antecedentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, la mayoría de empresarios coinciden que solicitaron financiamiento de terceros de entidades financieras, a una tasa de interés del 14% y 16% pagadero a corto plazo las cuales fueron invertidos en capital de trabajo y activos fijos.

Del mismo modo se encontró a la empresa distribuciones Quiroz S.R.L., accedió al tipo de financiamiento de terceros (externo), de la Banca formal, específicamente del Banco Continental, crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo (mercaderías) y activos fijos, Por el crédito obtenido se paga una tasa de interés del 11.739% anual.

Finalmente se concluye que las micro y pequeñas empresas financian sus actividades productivas con financiamiento de terceros de entidades financieras quienes le ofrecieron mayores facilidades para la obtención de créditos.

Palabras clave: Financiamiento, Micro y pequeñas Empresas, Sector Comercio

## **ABSTRACT**

The present research work entitled characterization of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector of Peru: Case company Distribuciones Quiroz S.R.L., - Tingo María, 2017, the research was documentary and case bibliography, for the collection of information was used bibliographic records and structured questionnaire applied to the manager of the company under study, finding the following results. Regarding the background of micro and small businesses in Peru's trade sector, most businessmen agree that they requested third-party financing from financial institutions, at an interest rate of 14% and 16% payable in the short term, which were invested in working capital and fixed assets.

Similarly, the Quiroz SRL distribution company was found, acceded to third-party financing type (external), formal banking, specifically Continental Bank, credit obtained was invested in working capital (merchandise) and fixed assets, by the obtained credit is paid an annual interest rate of 11.739%.

Finally, it is concluded that micro and small companies finance their productive activities with financing from third parties of financial institutions who offered greater facilities for obtaining credits.

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

## CONTENIDO

CONTRACARATULA .....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
CONTENIDO .....	viii
INDICE DE CUADROS .....	ix
I. INTRODUCCION .....	10
II. REVISION DE LITERATURA .....	13
2.1. Antecedentes .....	13
2.1.1. Internacional .....	13
2.1.2. Nacional .....	17
2.1.3. Regionales .....	33
2.1.4. Locales .....	33
2.2. Bases Teóricas .....	34
2.2.1. Teoría del Financiamiento .....	34
2.2.2. Tipos de financiamiento .....	36
2.2.3. Fuentes de financiamiento .....	52
2.2.4. Teoría de tasas de interés .....	54
2.2.5. Teoría de la Empresa .....	55
2.2.6. Teoría de los sectores económicos .....	55
2.3. MARCO CONCEPTUAL .....	56
2.3.1. Definiciones de las micro y pequeñas empresas .....	56
2.3.2. Definiciones de financiamiento .....	56
III. METODOLOGIA .....	57
3.1. Tipo de investigación .....	57
3.2. Población y muestra .....	57
3.3. Definiciones conceptuales y operacionales de las variables .....	58
3.4. Técnicas e instrumentos .....	58
3.5. Plan de análisis .....	58
3.6. Matriz de consistencia .....	59
3.7. Principios Éticos .....	59



IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	59
4.1. Resultados.....	59
4.1.1. Respecto al objetivo específico 1 .....	59
4.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	61
4.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	64
4.2. Análisis de Resultado .....	67
4.2.1. Respecto al objetivo específico 1 .....	67
4.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	67
4.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	68
V. CONCLUSIONES .....	69
5.1. Respecto al objetivo específico 1 .....	69
5.2. Respecto al objetivo específico 2 .....	69
5.3. Respecto al objetivo específico 3 .....	70
5.4. Conclusión general .....	70
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	72
6.1. Referencias Bibliográficas.....	72
6.2. ANEXO .....	75

### **INDICE DE CUADROS**

Cuadro N° 1.....	59
Cuadro N° 2.....	61
Cuadro N° 3.....	64

## I. INTRODUCCION

El financiamiento para las pymes de la misma manera como sucede con la gran mayoría, país de Unión Europea, como Alemania, tiene que competir con muchos obstáculos para poder conseguir el objetivo del desarrollo. De acuerdo con los tipos de financiamiento existentes, se puede afirmar que en Alemania las pymes registran básicamente dos fuentes principales de financiamiento de sus actividades y tales fuentes son capital propio y crédito bancario y, por otro lado, es importante señalar que; sobre en particular las pymes generalmente tienen que enfrentar más dificultades para financiarse que las empresas más grandes, no siendo Alemania la excepción. Esta problemática es multidimensional y no deriva no solo de un acceso restringido de capitales (**Ascúa, 2005, citado por Timoteo y Bautista, 2014**)

Las Pequeñas y Medianas Empresas afrontan diversos problemas en la difícil tarea de generar empleo y riqueza en el Perú. Sin embargo, podríamos jerarquizarlos y señalar que las pequeñas y microempresas en la actualidad afrontan tres grandes problemas vinculantes: el primer problema principal, es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien les compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuere su tamaño, no puede subsistir. Por tal razón decimos que el problema principal de las Pequeñas y Medianas Empresas en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. El segundo gran problema, es que los pequeños microempresarios no tienen “dinero en mano “para invertir y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, la carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, la falta de una cultura crediticia, la imposibilidad a acceder a fuentes de financiamiento para iniciar sus actividades empresariales, constituyen una negativa en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente

a sus necesidades financieras para proponer su desarrollo. Un tercer gran problema, es la casi absoluta ausencia de la tecnología (**Espinoza, 2008**)

Las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas (MIP y MEs) constituyen en el conjunto más importante de empresas en el Perú, en especial desde el punto de vista del número de empresas (9 de cada 10 empresas son MIP y MEs, y absorben alrededor de 7 trabajadores). Sin embargo, las MIP y Mes muestran serios problemas institucionales, económicos, financieros que las hace operar bajo condiciones desafiantes. Desde el punto de vista de financiamiento, diversos indicadores refieren el limitado acceso y uso de servicios financieros por parte de las MIP pymes, en tanto que la provisión de servicios financieros desde el sector financiero regulado es aún más limitada. Como se debe el sector financiero puede jugar un rol importante para las empresas, a través de servicios de ahorro, financiamiento de inversiones e innovaciones que en conjunto poder fortalecer la actividad económica a las MIP y Mes y en su contribución al desarrollo del país. Cuando las MIP y MES enfrentan limitada inclusión financiera, su producción y sus posibilidades de expansión también serán limitadas (**León, 2017**)

La empresa objeto de estudio, con razón social: Distribuciones Quiroz S.R.L., con RUC. 2060045277, tipo de contribuyente “Sociedad de Responsabilidad Limitada”, con domicilio Fiscal en la Av. Alameda Perú N° 122, Tingo María – Huánuco / Leoncio Prado / Rupa Rupa. Representante Legal Sr. Quiroz Gallardo Ladislao Con DNI: 46625862. Cargo Gerente General, siendo su actividad económica principal; 4630 – venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. Tienen como **Misión:** somos una empresa líder en el mercado orientado a ofrecer la mejor calidad y variedad en productos y servicios de ventas para satisfacer las necesidades de los consumidores, clientes, trabajadores, etc. A través de nuestros productos y de la

gestión de nuestro negocio, garantizando los más altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad, con la mejor relación precio/valor, alta rentabilidad y establecimientos que poseen el mejor ambiente, comodidad y seguridad, obteniendo de esta manera su confianza y lealtad. Tiene como **Visión.:** Mantener el liderazgo en el mercado de productos de consumo masivo en la provincia de Leoncio Prado, ser una empresa reconocida y distinguida en el sector comercial, siendo la primera opción de compra para la ciudadanía, con responsabilidad social, comprometidos a brindar un buen servicio a la sociedad

Por lo antes mencionado, 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 distribuciones Quiroz S.R.L., - Tingo María 2017?** Para dar respuesta al enunciado del problema, se ha planteado el siguiente **Objetivo General:** Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa distribuciones Quiroz S.R.L, Tingo María 2017. Así mismo para dar respuesta al objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017
2. Describir las características del financiamiento de la Empresa Distribuciones Quiroz. - 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 Distribuciones Quiroz SRL. - Tingo María, 2017.

El presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá conocer las características del financiamiento de la empresa del sector comercio del Perú y como caso específico de la empresa Distribuciones Quiroz SRL, que se encuentra ubicado en la ciudad de Tingo María, durante el año 2017.

Así mismo la investigación se justifica porque servirá como antecedente para otros estudios posteriores a ser realizados por estudiantes de nuestra universidad en otros ámbitos geográficos

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su elaboración sustentación y aprobación me permitirá obtener mi título profesional como contador publico

## **II. REVISION DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacional**

**Gonzales, S. (2014)** En su tesis de maestría Titulada: **“La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las PYMES del sector comercio en la ciudad de Bogotá”**, Tesis maestría, Universidad nacional de Colombia. Cuyo objetivo principal fue, Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las PYMES del sector comercio de Bogotá. Asimismo, llego 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. De esta manera el interés de

esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013. El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento. En este orden de ideas, la pregunta de investigación se enfocó en determinar si la configuración de una gestión financiera en pequeñas y medianas empresas se relacionaba con un mejor acceso a financiamiento. Con el fin de responder esta pregunta se estudiaron distintas visiones e investigaciones de expertos en el tema, las cuales permitieron conceptualizar y construir un marco teórico que respaldara esta investigación.

**Torrez, T. (2015)** En su tesis titulada: **“Financiamiento de PYMES de cuero manufacturado a través de fondo de capital de riesgo como**

**alternativa a otros financiamientos”,** Tesis de grado. Universidad mayor de san Andrés. Cuyo objetivo general fue, Evaluar el financiamiento mediante FCR como alternativa de financiamiento a la banca Comercial (BC), Fondos Financieros Privados (FFPs) para PyMEs de cuero manufacturado, en términos de rentabilidad, riesgos y externalidades. Así mismo llego a las siguientes conclusiones:

**Conclusiones del Análisis Cualitativo:** El financiamiento mediante un FCR presenta características complementarias, teniendo un rol activo en la empresa, reflejado en el seguimiento y la transferencia de know how. De esta manera se mejora el manejo contable, administrativo y financiero.

Se favorece a la apertura de la empresa, la cual, en la mayoría de los casos, deja de ser familiar, convirtiendo a la mayoría de las empresas en sociedades anónimas. La participación del FCR en el directorio permite el intercambio de ideas, la solución de problemas y el surgimiento de nuevos planes y proyectos. El FCR otorga información y contactos útiles para la empresa, mejorando la imagen de la misma. Debido al factor riesgo. La BC y los FFPs tienen condiciones rígidas en cuanto al pago de sus obligaciones. De tal manera el acceso al crédito para el sector es reducido. Al contrario, el fondo es más flexible con respecto al pago de dividendos.

**Conclusiones del Análisis Cuantitativos:** El análisis cuantitativo, en cuanto a rentabilidad, muestra resultados ambiguos, no permitiendo plantear al respecto una afirmación concreta. Siendo que los resultados (positivos) de los valores actuales netos varían de acuerdo al tipo de

financiamiento. El análisis cuantitativo de riesgo genera resultados concluyentes. La desviación estándar, el coeficiente de variación, la probabilidad de resultado negativo es mayores para el caso del financiamiento de la BC y del FFP que con el FCR. En consecuencia, pese a que el análisis determinístico favorece a la BC (aunque el margen es pequeño en relación al FCR) desde el punto de vista del análisis de riesgo la elección recae en el FCR por las consideraciones anotadas.

**Velecela, N. (2013)** En su tesis de maestría titulada: “**Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES**”, tesis de Maestría. Universidad de Cuenca. Cuyo objetivo principal fue, dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas PYME. Así mismo llego a las siguientes conclusiones:

Luego de este trabajo se puede concluir que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre esta demanda de servicios se encuentra el financiamiento. Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYMES la que se puede resumir de la



siguiente manera: En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones.

Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES

Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros

Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo

#### **2.1.2. Nacional**

**Arteaga, A. (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.”** Cuyo objetivo general fue, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso 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 Micro y pequeñas empresas en el Perú no tienen acceso fácilmente a los créditos para un financiamiento, por no contar con los requisitos necesarios que buscan las instituciones bancarias; principalmente se menciona que si obtiene un crédito financiero es por entidades no Bancarias porque son las que le brindan mayor facilidad para obtener un crédito; asimismo hay autores que

mencionan que optan por un financiamiento de una institución Bancaria por contar con activos fijos que respalden y puedan acceder a dichos créditos, 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 Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Grupo Carlos S.A.C.” necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial.

Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Micro y pequeñas empresas con una Tasa de Interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las Micro y pequeñas empresas son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).

**Santos, Z. (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”**, Cuyo Objetivo general fue, determinar la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Grupo Culmen S.A.C. Chimbote, 2016. Asimismo, llego 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 Micro y pequeñas empresas 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 Micro y pequeñas empresas del Perú, porque ayuda a que estas cuenten con el capital necesario para realizar sus actividades y poder competir en un mercado que se 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 Micro y pequeñas empresas 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.

**Rojas, P. (2018)** En su tesis titulada: **“Caracterización de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Luvsa S.R.L. – Lima, 2017”**, Cuyo objetivo

general, Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Cao empresa Luvsa S.R.L. – Lima, 2017. Así mismo llego a las siguientes conclusiones:

**Respecto al objetivo específico 1:** Se concluye de acuerdo a la mayoría de autores consultados, coinciden en la importancia que el financiamiento tiene para las empresas, ya que estas empresas desde su inicio cuentan con un capital inicial muy disminuido, por ello constantemente recurre al financiamiento, de allí su importancia que el que el estado incentive el apoyo a las empresas en desarrollo, tanto en financiamientos al alcance de este tipo empresas, pues generan empleo en el país y por consiguiente progreso.

**Respecto al objetivo específico 2:** Según la encuesta realizada al caso de estudio, de las 19 preguntas efectuadas específicamente en la parte de financiamiento de la empresa (11-29), las respuestas han sido afirmativas el 47% (9) y el resto 53 % (10) han sido negativas; por lo tanto, y en base de las respuestas del cuestionario esta empresa “LUVSA S.R.L.”, **se concluye** para continuar desarrollando sus operaciones en el mercado solicita créditos en el sistema financiero formal e informal, para la adquisición de mercaderías y activos que le ayudaran a generar más ingresos y beneficios a la empresa propiciando de esa manera su desarrollo y crecimiento como también poder cubrir las necesidades de su clientela, que es la base de la existencia de esta empresa , si bien es cierto la empresa LUVSA SRL, se agencia de créditos bancarios con intereses menores a los que ofrece el financiamiento informal, el porcentaje de

adquisición de capital, es mayor con los informales, porque les da mayores facilidades para su obtención, lo cual nos dice que está debilitada y puede causar riesgos en la gestión, por el alto costo que significa adquirirlos, lo más factible sería obtener el financiamiento del sistema formal pero las facilidades para su obtención tienen muchas restricciones por las garantías que piden para su otorgamiento, lo cual imposibilita la obtención de capitales que ayudarían a su desarrollo de la empresa, si bien es cierto la empresa LUVSA SRL ha obtenido créditos en la banca formal por un porcentaje de 14% en estos por un monto 80,000 soles a un plazo de 12

meses la tasa general para las empresas de su entorno es el de 18%, intereses mucho mayores a los que se cobra a empresas muchas más grandes ya sea por el nivel de riesgo que implica y la poca cantidad activos por ser una empresa mediana y en crecimiento.

**Respecto al objetivo específico 3:** De la revisión de la literatura pertinente y los resultados encontrados en el presente trabajo de investigación, se puede concluir que en las empresas dedicadas al sector comercio, así como la empresa de nuestro caso “LUVSA S.R.L.”, recurre a varias entidades en su afán de conseguir crédito.

De la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que de esta manera que las empresas en el Perú y “LUVSA S.R.L.”- han obtenido créditos de los 2 sistemas, bancario y no bancario con tasas de interés muy altas, lo cual nos indica que no hay una buena gestión por las

pocas facilidades y obstáculos en las diversas formas de obtención de créditos accesibles en el Perú en las diversas formas que anteriormente ya mencionamos en esta investigación.

**Conclusión General:** De acuerdo a la mayoría de autores consultados, para que el acceso al financiamiento para que sea más accesible para las pequeñas y medianas empresas, puesto que estas generan trabajo y tributación, y por esto muy importante, debe ser más simple sin muchos requisitos y garantías en las diversas formas de adquirir un financiamiento.

De la observación de los resultados y análisis de resultados se concluye que de esta manera que la empresa en estudio “LUVSA S.R.L.”- ha obtenido créditos de los 2 sistemas, bancario y no bancario con una tasa en el no bancario de 14%, negándose a responder el interés que paga a los usureros, lo cual nos indica que no hay una buena gestión.

Recomendamos que la empresa “LUVSA S.R.L.”, cuente con asesoramiento en temas del financiamiento, ya que, al venir solicitando créditos en las entidades financieras formales, los intereses se encuentran muy elevados y en las entidades informales es mucho más el porcentaje de interés, lo que perjudica a las empresas, a lo que, si contara con asesoramiento por parte de bancos, ONG, Estado, sobre darle un mejor uso al crédito obtenido, su rentabilidad aumentaría.

El estado peruano debe participar con programas que apoyen el crecimiento de las pequeñas empresas, programas claros, precisos, contundentes, y sobre todo que estén cerca de las empresas en desarrollo lo que permitirá ver la situación de cada empresa, para que así las

pequeñas empresas se desarrollen en el mercado nacional y por qué no en el internacional.

**Noriega, C. (2018)** En su tesis titulada **“Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la Empresa Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C. – 2017”** Cuyo objetivo general fue, Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C. Así mismo llego a las siguientes conclusiones:

**Respecto al objetivo específico 1:** Los autores nacionales afirman que muchas micro y pequeñas empresa tienen limitaciones para solicitar préstamos de entidades financieras, por eso solicitan prestamos de terceros (cajas municipales, terceros) que cobran intereses mayores a los que brinda una entidad financiera, la mayoría afirman que el crédito es para capital de trabajo (mercadería), las características que limitan el financiamiento es por el bajo monto de ingresos por ventas, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables.

**Respecto al objetivo específico 2:** La Empresa **“Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C.”**, manifiesta que en muchas ocasiones ha tenido limitaciones para obtener crédito por parte principalmente de entidades financieras de mayor demanda en el mercado (BCP), pero si tiene financiamiento del tercero no bancarizados caja del santa y MI banco por un monto de 80, 000 soles a una tasa del 25% anual, también afirma que el crédito es para realizar compras de mercadería.



**Respecto al objetivo específico 3:** Podemos afirmar que tanto a nivel nacional como en nuestro caso (**La Empresa “Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C.”**) tienen restricciones para solicitar créditos de entidades bancarias, los créditos que solicitan son hasta 80,000 soles, ya que por tener ingresos limitados provenientes de sus ventas le limitan a obtener mayor crédito, en su mayoría el financiamiento es para renovación de activo fijo (compra de vehículo de transporte).

**Conclusión general:** Las micro y pequeñas empresas del Perú y de la **Empresa “Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C.”**; tienen restricciones muchas veces para solicitar préstamos de entidades bancarias, muchas MYPES obtienen crédito de entidades no bancarias y terceros con una tasa de interés mucho más elevadas, perjudicando su continuidad operacional, restringiendo también compra tecnológica y mercadería para hacer frente a las grandes empresas.

**Pozo, L. (2017)** En su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Distribuidora flores S.R.L. De Casma 2016”**, Cuto objetivo principal fue, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Distribuidora flores S.R.L. De Casma 2016. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones:

**Respecto al Objetivo Especifico 1:** De modo universal considero que a las Micro y pequeñas empresas se les debe conceder créditos en largo plazo , ya que al otorgar un crédito a corto plazo dificulta a que los propietarios de las Micro y pequeñas empresas pueden cancelar sus

préstamos en las fechas de pago pactadas, porque al tener temor de no poder cumplir con los plazos establecidos, hará que ellos desistan del financiamiento, puedo decir que si se les otorga el crédito en largo plazo permitirá que tengan mayor solvencia y dinamismo económico, la cual juega un papel importante en el desarrollo económico de dicha Distribuidora Flores S.R.L, , al ser la mayor fuente generadora de empleo . En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta indispensable reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado.

**Respecto al objetivo 2:** En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio la Distribuidora Flores S.R.L y de acuerdo al cuestionario realizado, podemos concluir que dicha empresa mencionada utilizó financiamiento de terceros, ya que no contaba con capital propio, la cual fue utilizada para la compra de mercadería, es por eso que la Entidad MI BANCO, aprobó su solicitud de préstamo, ello ha llevado a que esta empresa sea uno de los más representativos en la localidad de Casma, debido al financiamiento otorgado por dicha entidad bancaria que les otorgó menos garantías e intereses por el préstamo solicitado, cabe mencionar que no es fácil acceder a un crédito ya que cada una de las entidades tiene diferentes maneras de otorgar un préstamo, ya que pasan a ser evaluados para el otorgamiento de sus créditos, dejando a veces sin oportunidad a muchas Micro y pequeñas empresas sin crédito.

**Respecto al objetivo 3:** Podemos concluir que para poder crear una Micro y pequeñas empresas, existen muchas necesidades, como el

financiamiento, saber a quién solicitar un crédito, es por ello que muchas personas recurren al crédito, para poder invertir en su negocio ya sea en capital de trabajo, mejoramiento del local, etc. para ello también se debe destacar a quien recurrir y de ahí destinar en que van a gastar para no tener problemas con su negocio más adelante, se tiene que tener una idea clara de lo que en realidad se quiere para el negocio.

### **Conclusión General**

Dada la importancia del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas podemos concluir, que el financiamiento en las Micro y pequeñas empresas es fundamental para impulsar el desarrollo del sector económico, ya que genera oportunidades de empleo e ingresos a las familias, el financiamiento de las Micro empresas en su mayoría son otorgadas por terceros, dando un aporte importante en el sector económico a la Distribuidora Flores S.R.L.

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes direcciones para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos.

No todos cuentan al acceso al crédito, debido a que no cumplen con los requisitos que se dan en estas entidades, o ven otro tipo de opciones, es

por eso que muchas empresas quiebran debido a que no pudieron tener acceso a un financiamiento que pueda ayudar a mantenerse en el mercado.

Lo recomendable es orientar por una alternativa que no ponga en juego y en riesgo el patrimonio personal del microempresario, es necesario determinar hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello recomiendo que acudir a entidades que tengan bajas tasas de intereses en sus créditos para las Micro y pequeñas empresas, ya que si acuden a entidades que te dan más facilidad al crédito, pero a la vez generan más intereses es probable que no cumplan con los pagos solicitados, es por eso que debemos actuar con cautela y así prevenir que susciten problemas con las Micro y pequeñas empresas.

**Luna, M. (2018)** En su tesis titulada: **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Inversiones y servicios múltiples Hadita E.I.R.L. Casma 2017”**, Cuyo objetivo principal fue, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Inversiones y servicios múltiples Hadita E.I.R.L. – Casma, 2017. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones:

**Respecto al objetivo específico 1:** Revisando los antecedentes y resultados de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, se determina que las características más resaltantes es que recurren al financiamiento de terceros (externo), pero principalmente de la banca formal, debido a que le otorgan mayores facilidades de pago con una baja

tasa de interés, generándoles un buen historial crediticio y así poder obtener beneficios al solicitar un nuevo crédito a futuro. Asimismo, los autores revisados establecen que los créditos recibidos para las micro y pequeñas empresas del sector comercio han sido invertidos en capital de trabajo, logrando así mayor capacidad de desarrollo. Se indica que si el financiamiento es invertido y utilizado de la manera correcta las micro y pequeñas empresas mejorarán sus ingresos y aumentando así su capacidad de desarrollo empresarial.

**Respecto al objetivo específico 2:** Las características más importantes del financiamiento de la empresa “Inversiones Y Servicios Múltiples Hadita E.I.R.L.”- Casma, son las siguientes: La empresa en estudio utiliza financiamiento de tercero al momento de desarrollar sus actividades como es la compra y venta de suministros de cómputo, artículos y útiles de escritorio. El financiamiento es obtenido de la banca formal (Banco De Crédito Del Perú), por lo tanto, paga una tasa de interés de 1.33% mensual esto equivale al 16% anual. Sin embargo, el financiamiento otorgado le ha permitido a la empresa desarrollar su capacidad y mejorar la calidad de atención a sus clientes. Por tal motivo se recomienda a la dueña de la empresa seguir apostando por obtener un crédito de la banca formal ya que así contribuye al desarrollo y crecimiento económico de la sociedad como del país.

**Respecto al objetivo específico 3:** Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, en su mayoría los elementos de comparación coinciden con las características del financiamiento, inversión del crédito, aumento de ingreso y plazo de crédito. También se

considera que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa en estudio obtuvieron financiamiento de terceros, a través de la banca formal.

**Conclusión general:** En conclusión, tanto las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Inversiones Y Servicios Múltiples Hadita E.I.R.L.”, cuentan con financiamiento de la banca formal; permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando así mayor desarrollo en el mercado y de este modo creando un comportamiento más competitivo.

Finalmente se recomienda a nuestro país en general, seguir apostando por el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas y así seguir recurriendo a la banca formal de esta manera podrán reducir costos y tasas de interés, cuyos beneficios contribuirán al desarrollo de la empresa.

**Carhuayano, J. (2017)** En su tesis titulada: “**Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L. de Casma 2016**”, Cuyo objetivo general fue, determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L. de Casma 2016. Así mismo llego a las siguientes conclusiones:

**Objetivo específico 1:** Según las empresas del Perú, si tienen acceso al financiamiento de las entidades financieras, que ayudaran a cumplir con

los objetivos de las empresas y lograr con un buen manejo y de la misma manera ser más reconocidas en su localidad.

**Objetivo específico 2:** Según las encuestas realizadas a la Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L. recibieron financiamiento tercero para llevar adelante su negocio; acudieron mayoría a las instituciones no bancarias, en la cual fue requerida en caja Rurales y municipales

**Objetivo específico 3:** Al realizar un análisis comparativo de las características financiamiento y de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa comercial Maldonado E.I.R.L. nos explica a que dicho financiamiento no solo es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, sino que son aquellas empresas quienes tienen buenas garantías que ofrece para acceder al crédito ya sea títulos de propiedad, activos fijos.

**Conclusión General:** Las Empresas del Sector Comercio del Perú y de la Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L de Casma, Gracias a que dichas financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital del trabajo y para el mejoramiento y ampliación de su local, asimismo la empresa puede mejorar el rendimiento de sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Además, las empresas tienen la oportunidad de facilitar a las entidades Bancarias, con la finalidad que la empresa pueda mantener en un buen Estado y evitar al cualquier riesgo que puede ocurrir en las empresas.

**Mendoza, K. (2017)** En su 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 principal fue, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016. Así mismo llego 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 otorgan mejores oportunidades al momento de obtener financiamiento, ya que la BANCA FORMAL, les exige mayores garantías y mayor respaldo patrimonial. La cual se aprecia claramente 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 préstamos/capital.

**Respecto al objetivo específico 2:** En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L tenemos que ésta también recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención además de que el financiamiento fue de una ENTIDAD FINANCIERA, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incrementó 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 Sáenz 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 e invertirlo 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, SÍ contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas.

Por ello se recomienda que los dueños o gerentes de las MYPES, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

### **2.1.3. Regionales**

En este trabajo 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 nuestras variables y unidades de análisis, hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionados al tema investigación

### **2.1.4. Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación realizado por algún 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 relacionados al tema de investigación.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teoría del Financiamiento**

Es un medio necesario para satisfacer las necesidades temporales o permanentes, ya sea a corto, mediano y largo plazo.

El financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho, abría esperar que, si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuales un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) por que la empresa no obtiene fondos del mercado”. **(Pérez & Campillo, 2000).**

Del siglo XIX hasta el XXI, el endeudamiento externo ha sido estrategia del financiamiento al desarrollo. La teoría económica ha visualizado a la deuda externa como el resultado necesario para lograr el crecimiento económico, la historia del desarrollo latinoamericano contemporáneo es la herencia de préstamos impagables, crisis económicas y un futuro incierto, estrechamente relacionada con el pago del servicio de la deuda, el financiamiento al desarrollo en América Latina han sido lineamientos

complejos. Las políticas económicas a lo largo de los últimos sesenta años han planteado como meta el desarrollo sostenido de la región. Los organismos financieros internacionales y las agencias multilaterales facilitaron el desarrollo de sectores estratégicos en el proceso de industrialización acompañado de la expansión de las empresas, principalmente estadounidenses. El financiamiento al desarrollo en la era de reformas monetarias desregulatorias y después de la crisis de la deuda externa plantearía la reforma financiera como estratégica para el desempeño de la región latinoamericana. El financiamiento al desarrollo basado en deuda externa en economías cerradas logró tasas de crecimiento significativas en América Latina durante los setenta. Analizada por muchos autores, la reforma financiera corresponde al proceso de desregulación y liberalización financiera para hacer más competitivos los sistemas financieros nacionales. En las últimas décadas, la política monetaria y la política fiscal han ido transformando los sistemas financieros en abiertos y competitivos. **(Girón, 2007).**

Sin duda el financiamiento impulsa el desarrollo y el crecimiento económico de un país es fundamental, la capacidad que tienen los mercados e instituciones financieras para implementar nuevos esquemas de financiamiento y consolidar lo que ya ofrece para atender adecuadamente a las necesidades de ahorro y de crédito de las empresas y de los consumidores es indispensable para abatir los rezagos sociales, el desempleo y la informalidad. Como lo menciona la teoría de la estructura de capital: toda inversión está acompañada y condicionada por un financiamiento. Financiamiento e inversión a su vez determinan la

ecuación entre capital propio y deuda. Deuda e inversión se refleja en la estructura del capital. Hoy en día las teorías que explican la estructura del capital de una empresa son: la teoría del equilibrio estático de Modigliani y Miller (1958) que considera la estructura del capital como el balance entre los costos y beneficios de la deuda y la teoría de la jerarquía financiera que explica la preferencia de la empresa por la financiación interna sobre la externa solo si la autofinanciación interna es insuficiente y la deuda a los recursos propios si se expone a la emisión de deuda. (Puebla, 2013).

### **2.2.2. Tipos de financiamiento**

Como ya se sabe que, en el mundo de los negocios, empresarial y de los particulares, existen diferentes formas de adquirir capital activo, esto con la finalidad de realizar los trabajos proyectos o actividades deseadas y que requieren de un capital que no se posee.

Como bien sabemos que, para el uso de nuestra vida diaria, se presentan situaciones en las que debemos hacer uso de una cantidad considerable de dinero, allí es cuando hacemos uso de alguna compañía de financiamiento que es el medio más idóneo para absorber los gastos directos hasta los costos burocráticos que se nos presentan.

También es claro mencionar que, no solo podemos requerir de compañías de financiamiento, pues podemos afirmar que también pueden convertirse en financiadores personas particulares, instituciones, empresas patrocinadoras, instituciones bancarias o asociaciones que cuenten con los medios y la disposición correspondiente.

Hoy en día existen diferentes tipos de financiamiento, y para poder distinguirlos los más reconocidos y usados:

- a) Financiamiento a corto plazo
- b) Financiamiento a largo plazo
- c) Financiamiento a mediano plazo

**a) Financiamiento A Corto Plazo**

**Gitman (2003)**, se preocupa por las garantías que pueden ofrecer el financiamiento a corto plazo. Señala que pueden ser internas o externas a la empresa, y están delimitadas por las instituciones nacionales e internacionales que otorgan recursos económicos (públicas y privadas).

El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero y está conformado por:

- ★ crédito comercial
- ★ créditos bancarios
- ★ líneas de crédito
- ★ papeles comerciales
- ★ financiamiento por medio de las cuentas por cobrar
- ★ financiamiento por medio de los inventarios.

**★ Crédito comercial**

Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Estos créditos permiten

adquirir mercancía y servicios a crédito y deben ser pagados en un plazo previamente fijado, y existe el riesgo de no lograr el pago.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Ejm: las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Tipos de cuentas por pagar están:

- **La cuenta abierta:** la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.
- **Las aceptaciones comerciales:** son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.
- **Los pagarés:** reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

### **Ventajas del crédito comercial**

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos
- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

### **Desventajas del crédito comercial**

- Existe siempre el riesgo de que el creador no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

- Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

### **Como utilizar el crédito comercial**

El crédito comercial surge, por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuara más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, esta obtenido de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan un crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de crédito comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando este crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

### **★ Crédito Bancario:**

Los créditos bancarios son otorgados por los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda.

Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de la empresa para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, deben analizar cuidadosamente la elección de uno en particular.

### **Ventajas**

- La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, este genera ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

### **Desventajas**

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.
- Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

### **★ El Pagaré.**

Esta es una forma de financiamiento Negociable, se trata de una promesa en la que se compromete a pagar una cantidad específica en una fecha determinada, siempre se paga en efectivo o por depósito



bancario, además documento debe contener la firma del interesado y debe ser emitida por un representante en caso de ser persona moral o por la persona emisora en caso de ser persona física.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan interés, los cuales se convierte en un gasto para girador y un ingreso para el beneficiario.

Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay cosas en lo que no es posible cobrar el pagare a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

### **Ventajas**

- Se paga en efectivo
- Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

### **Desventajas**

- La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento.

### **Como se utilizan los pagare para un financiamiento**

Como ya lo hemos mencionado anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente.

- Debe ser por escrito y estar firmado por el girador.
- Deben contener un orden incondicional de pagar cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se cobrara por la extensión del crédito a cierto tiempo.

- Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador.
- Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

**\* Línea de Crédito.**

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.

En la línea de crédito, el banco da un préstamo fijo, y deja el dinero en efectivo y a disposición del cliente, pero por cada línea de crédito adquirida se tiene que pagar un interés.

**Ventajas**

- Es un efectivo “con el que la empresa puede contar.

**Desventajas**

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- Este tipo de financiamiento, este reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito “Limpia”, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

**Como se utiliza la línea de crédito**

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un periodo determinado; una vez efectuada la negociación, la

empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de “disponer” de tal cantidad.

Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El costo de la línea de crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.

Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

#### **★ Papeles comerciales.**

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

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

#### **Ventajas del papel comercial**

- Es una fuente de financiamiento menos costosa que el crédito bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

### **Desventajas del papel comercial.**

- Las emisiones del papel comercial no están garantizadas
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de redito en dificultades de pago.
- La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

### **Como se utiliza el papel comercial**

Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, este a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8% de importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como la primera calidad y de calidad media. El de **primera calidad** es emitido por el cliente más confiable, mientras que el de **calidad media** es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2% debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

★ **Financiamiento por medio de cuentas por cobrar:**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

**Ventajas**

Este método aporta varios beneficios, entre ellos están:

- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad.
- No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas.
- No hay costo del departamento de crédito.
- Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

**Desventajas**

- El costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

**Como se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar**

Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios y abona el resto a la cuenta de la

empresa. Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o rompiendo la cuenta incobrable por otra más variable.

★ **Financiamiento por inventarios.**

Este financiamiento utiliza el inventario de la empresa para financiar o garantizar un préstamo y el acreedor puede hacer el uso de la mercancía que esta como garantía si la empresa deja de cumplir.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: deposito en almacén público, el almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

**Ventajas de este financiamiento**

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como en su inventario.
- Le oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

**Desventajas**

- Le genera un coso de financiamiento al deudor
- El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

**b) Financiamiento a Largo Plazo**

Son todas las obligaciones adquiridas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, en la cual las cuotas son pagadas periódicamente y está conformado por:

- ★ Hipoteca
- ★ Acciones
- ★ Bonos
- ★ Arrendamiento financiero

★ **Hipoteca.**

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo obtenido.

En caso de que el deudor no alcance o pueda pagar dicha hipoteca, la prioridad cambia de titular con quien realiza dicha hipoteca.

El financiamiento por hipoteca, genera intereses en favor de quien la concede, siendo este uno de los principales beneficios.

**Ventajas de la Hipoteca**

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

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

**Desventajas**

- A quien presta, le produce obligaciones ante un tercero
- Inconvenientes legales por no recibir el importe del pago.

**Manejo del financiamiento**

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

★ **Acciones.** –

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son la forma en que puede participar y financiar la persona (sea Física o moral), que adquiere dichos documentos.

Por medio de las acciones y su costo, se acrecienta el capital y permite realizar el financiamiento que la empresa necesita, y de este modo lograr los cometidos esperados; existen varios tipos de acciones, y difieren ampliamente del valor y de la intervención en la empresa.

**Ventajas**

- El capital fuerte es proporcionado por las acciones preferentes.
- Las acciones denominadas como preferentes, son las que se enfocan en la adquisición y venta de las empresas y son denominados acciones de tipo “A”.

**Desventajas**

- El control de la empresa se establece por jerarquía de las acciones, así como por su cantidad.
- El costo es muy elevado y su emisión es limitada

**Forma de uso**



Las acciones denominadas “preferentes” o acciones tipo “A”, son el activo registrado como principal dentro de la empresa y son la base y sostenimiento de la misma, cuando existe la liquidación de las acciones se hace hasta un punto limitado que se especifica en forma previa.

En todas las acciones se encuentra una fecha de emisión y una fecha de vencimiento y toda acción seleccionada es parte del capital contable, aunque se tome como prioritario el capital de las acciones “preferentes”

Se pueden vender las acciones por medio de un intermediario “Suscriptor”. La venta la realiza el corredor de inversiones y se guiará en derecho de la suscripción.

★ **Bonos.**

Es un documento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada en una fecha establecida, en la que se incluirán los intereses calculados a una tasa determinada.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su prioridad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

Es causado por el derecho de recibir capital prestado que se emiten estos bonos. Un bono deja a quien lo tiene en circunstancia de accionista. Los bonos deben ser respaldados por capital tangible de quien los emite dejando una seguridad para quien los adquiere.

El beneficio de un bono es menor al de una acción, al momento de realizarse los dividendos entre accionistas.

### **Ventajas**

- Su venta es fácil y su costo reducido mejorando la liquidez de la empresa.

### **Desventajas**

- Debe ser meticuloso quien invierte en estos bonos

### **Uso de los bonos**

Los bonos se encuentran respaldados por un fideicomiso que evita el movimiento de su valor.

La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo.

Todas las acciones dentro de los bonos son realizadas por ejecutivos propios, se realiza por medio de ejecutivos del banco emisor o encargado.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultara utilidad neta superior al costo del interés del propio préstamo.

### **★ Arrendamiento financiero**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago

de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Un arrendamiento financiero no es muy distante a un arrendamiento simple, pero en este, quien arrenda la propiedad o cosa, tiene actividades dentro de la empresa.

El uso de este arrendamiento es un periodo que se especifica en el contrato correspondiente, el arrendamiento también es para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

### **Ventajas**

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

### **Desventajas**

- Puede ser utilizado como medio para evadir impuestos al ser exento de gravamen.
- El costo es más elevado que la adquisición del artículo o concepto.
- Arrendar implica el pago de intereses a la empresa.

### **Como se utiliza**

Es un préstamo, que debe ser cubierto por pequeños pagos que se realizan en un pago pactado, quien arrendare no tiene el derecho sobre la cosa arrendada ni su rescate de activo, solo se presentará este caso si la cosa es adquirida, mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original de compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

### c) **Financiamiento a Mediano Plazo**

Consiste en obligaciones que se esperan cumplir después de un año, pero antes de cinco, usualmente se adquieren para mantener los activos fijos y el capital de trabajo de una empresa, como son la maquinaria, Inmobiliaria o seguros.

#### **Importancia**

A través del estado financiero todas las empresas tienen la posibilidad de mantener la economía estable y eficiente al realizar sus actividades comerciales; tenemos:

- **Obligaciones Privadas-**. cabe informar que esta fuente de financiamiento puede usarse para incrementar el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular.
- **Arrendatario-**. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

### **2.2.3. Fuentes de financiamiento**

Las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

Uno de los más grandes logros de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos.

Entre ellas tenemos:

- a) Financiamiento internas
- b) Financiamiento externas

**a) Financiamiento internas.**

Existe cuando una empresa tiene o cuenta para sus actividades con un capital que es proporcionado por sus socios y accionistas, así como también como los conocidos como bonos. Entre ellas mencionamos:

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

**b) Financiamiento externo.**

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como; préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Entre ellas tenemos:

Aportaciones de capital de los socios.

**Préstamos-** Se afirma un contrato con persona física o jurídica (sociedad) para obtener un dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a un tipo de interés.

### **Línea de crédito**

**Leasing-** Es el contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo.

**Factoring-** Una sociedad cede a la otra el cobro de sus deudas.

**Confirming-** Es un producto financiero en donde una empresa (cliente entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.

**Descuento comercial-** Se ceden los derechos de cobro de las deudas a una entidad financiera, que anticipará su importante restando comisiones intereses.

#### **2.2.4. Teoría de tasas de interés**

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube. Cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos, es decir, solicitan menos recursos en préstamo a los intermediarios financieros, mientras que los oferentes buscan colocar más recursos (en cuentas de ahorros, etc.). Lo contrario sucede cuando baja la tasa: los demandantes del mercado financiero solicitan más créditos, y los oferentes retiran sus ahorros. Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa

de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación (**BANREP 2013**).

### **2.2.5. Teoría de la Empresa**

Coase (1937), dice que en la economía hay cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencias. Competencia perfecta, los monopolios, los mercados de competencia monopolística los oligopolios. Todos estos mercados asignan los recursos eficientemente o ineficientemente de acuerdo a número de empresa.

Williamson (1958) argumenta que los costos de transacción no se puede evitar del todo, pero mediante los contratos este puede reducir. Este economista reconoce a la empresa como un nexo de contratos y subraya la relevancia de conceptos, como los derechos de propiedad y los costos de transacción que son la base para entender los intereses particulares de los individuos que tiene que con la transacción económica en una empresa y que originan conflictos de interés.

### **2.2.6. Teoría de los sectores económicos**

La hipótesis de los tres sectores económicos fue desarrollada **por Colin Clark y Jean Fourastié**, ambos economistas del siglo XX.

Según esta hipótesis, el objeto de una economía avanza por una serie de sectores cuya importancia esta dominada por la renta del país al que se le aplique. Como lo explica Fourastié e su libro: la Gran esperanza del siglo XX.

Estos tres sectores de los que los economistas hablan serian:

- **Sector Primario-**. Obtención de recursos naturales
- **Sector secundario-**. Manufacturación de bienes
- **Sector terciario.** – oferta de servicios.
- 

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

La legislación peruana define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como: “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Arbulú, 2005).

### **2.3.2. Definiciones de financiamiento**

Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. (Ferruz, 2010).

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten



abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. **Pérez & Campillo (2008).**

Es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo. **Rengifo (2011).**

### **2.3.3. Definición de empresa:**

Una empresa es una entidad que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. **(Rodríguez, 1985)**

La empresa es una institución que dispone de recursos escasos, según la forma y tecnología con la que se integran para lograr productos o servicios de lo que va a depender el éxito o fracaso de la institución, así como el éxito económico depende de una buena gestión de sus recursos. **(García, 2014)**

## **III. METODOLOGIA**

### **3.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación será cualitativo por que se limitará a la descripción de las variables, en base a la revisión bibliográfica documental.

### **3.2. Población y muestra**

**Población:**

Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfico documental.

**Muestra:**

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

**3.3. Definiciones conceptuales y operacionales de las variables**

No aplica

**3.4. Técnicas e instrumentos**

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

**Instrumentos:** Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizará como instrumentos las fichas bibliográficas.

**3.5. Plan de análisis**

Para lograr cumplir con el objetivo específico 1 se hará una revista exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros.

Para lograr cumplir con el objetivo específico 2 se utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del caso.

Para lograr cumplir con el objetivo específico 3 se hará un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

De acuerdo con la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hará 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° 01

### 3.7. Principios Éticos

La presente investigación se elaboró en base al código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y el cuidado profesional. Cumpliendo las leyes, reglamentos y rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad de la investigación. El principio e Integridad que se atribuyen 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 específico 1

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

#### CUADRO N° 01

#### CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ, 2017

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Arteaga, A. (2017)	Las micro y pequeñas empresas en el Perú no tienen acceso fácil a los créditos para un financiamiento, porque no cuentan con los requisitos indispensables que buscan las instituciones bancarias; principalmente se menciona que si obtiene un crédito financiero por entidades financieras ya que ellos brindan mayores

	facilidades para la obtención del crédito
<b>Santos, Z. (2017)</b>	Determina que el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas están conformado por préstamos de terceros los cuales con solicitados con el fin de que estas empresas pueden cubrir con sus necesidades de capital de trabajo
<b>Rojas, P. (2018)</b>	Destaca que el financiamiento para para las empresas tiene una importancia para las empresas, ya que estas empresas desde un inicio cuentan con un capital inicial muy disminuido, por ello las empresas constantemente recuren al financiamiento, de allí la importancia que el estado incentive el apoyo al desarrollo de las empresas
<b>Noriega, C. (2018)</b>	Destaca que la empresa Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C., en muchas ocasiones ha tenido limitaciones para obtener financiamiento por parte de la Instituciones Bancarias de mayor demanda de mercado (BCP), pero si obtuvo financiamiento de entidades financieras
<b>Pozo, L. (2017)</b>	Dada la importancia del financiamiento de las micro y pequeñas empresas se menciona que el financiamiento de la empresa es fundamental para impulsar el desarrollo del sector económico. El financiamiento en su mayoría es otorgados por terceros, dando un aporte importante en el sector económico de las empresas
<b>Luna, M (2018)</b>	Menciona que la empresa Inversiones y Servicios Múltiples Hadita E.I.R.L., para poder desarrollar sus

	<p>actividades acudió al financiamiento de terceros, de la banca formal (BCP), lo cual ha permitido a la empresa desarrollar y mejorar la calidad de atención a sus clientes.</p>
<p><b>Carhuayano, J. (2017)</b></p>	<p>Las empresas del Perú, si tienen acceso al financiamiento de las entidades financieras, que ayudaran a cumplir con los objetivos de las empresas y lograr con un buen manejo y de la ,misma manera ser más reconocidas en su localidad</p>
<p><b>Mendoza, K. (2017)</b></p>	<p>Menciona que las micro y pequeñas empresas reciben financiamiento de las entidades financieras, debido a que ellas son las que otorgan mejores oportunidades al momento de obtener financiamiento ya que la banca formal, exige mayores garantías y mayor respaldo patrimonial</p>

#### **4.1.2. Respecto al objetivo específico 02**

Describir las características del financiamiento de la empresa

Distribuciones Quiroz S.R.L. – Tingo María, 2017

#### **CUADRO N° 02**

#### **CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA**

#### **DISTRIBUCIONES QUIROZ SRL. – TINGO MARIA, 2017**

<b>I. REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA</b>	
<b>AUTOR</b>	<b>RESULTADOS</b>

2. Sexo	Masculino
3. Grado de Instrucción	Secundaria completa
4. Estado civil	conviviente
<b>II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA</b>	
5. Tiempo en año en que se encuentra en el sector	3 años
6. Formalidad de la Empresa	Formal
7. Número de trabajadores permanentes	6
8. Número de trabajadores eventuales	6
9. Motivos de formación de la empresa	Otros
<b>III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA</b>	
11. ¿Financia su actividad, con financiamiento propio?	Si
12. ¿Financia su actividad, con financiamiento de terceros?	Si
13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?	Si
14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?	No
15. ¿La Banca Formal te otorgan mayores facilidades de crédito?	Si
16. ¿Las entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?	Si
17. ¿Financia sus actividades con Instituciones Financieras Privadas?	Si
18. ¿Financia sus actividades con instituciones Públicas?	Si
19. ¿Los créditos otorgados, fueron con sus montos solicitados?	Si
20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto	No

plazo?	
21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?	Si
22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el Crédito?	Si
23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?	No
24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?	Si
25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?	No
26. ¿Cree usted que el financiamiento permite desarrollo de su empresa?	Si
27. Cree usted que su empresa aumento sus ingresos a través del financiamiento?	Si
28. ¿Las Instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?	No
29. Monto del Préstamo	S/. 124,620.00 soles
30. ¿Cuál es el plazo de pagos de su Crédito?	Otros
31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los prestamos recibidos?	<b>Tasa de interés:</b> 0.97% mensual. : 11.739% anual.

---

### REQUISITOS PARA EL PRESTAMO

- 1 año de funcionamiento
  - La minuta de constitución
  - PDT 3 últimos meses
  - Copia literal
  - Ficha RUC
  - Copia de DNI de los socios
  - Recibo de luz de la empresa
-

- Balance del estado de situación del periodo anterior

**Fuente:** Elaboración propia

#### 4.1.3. Respecto al objetivo específico 3

Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Distribuidora Quiroz S.R.L. – Tingo María, 2017.

### CUADRO N° 3

#### CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA QUIROZ S.R.L. – TINGO MARIA, 2017.

Elementos de Comparación	Resultados respecto al objetivo específico 1	Resultados respecto al objetivo específico 2	Resultados respecto al objetivo específico 3
<b>Forma de Financiamiento</b>	Los autores: Arteaga (2017), Santos (2017), Rojas (2018), Noriega (2018), Pozo (2017), Luna (2018), mencionan que la forma de financiamiento que utilizan es de terceros, para financiar sus	La empresa distribuciones Quiroz S.R.L., muestra que financia sus actividades con financiamiento de terceros	<b>Si Coincide</b>



	<p>actividades de comercialización. A la misma vez sostienen que las fuentes de financiamiento han respondido favorablemente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas recibidos por las diferentes fuentes de financiamiento.</p>		
<p><b>Entidad al que recurren</b></p>	<p>Los autores: Mendoza (2017) y Noriega (2018) coinciden al mencionar que las micro y pequeñas empresas para financiar sus actividades recurren al sistema financiero ya que les otorgo mayores facilidades de crédito</p>	<p>La empresa distribuciones Quiroz S.R.L., mencionan que la entidad financiera que les otorgó el crédito fue la banca formal</p>	<p><b>No Coinciden</b></p>
<p><b>Institución financiera que otorgo el crédito</b></p>	<p>Menciona que la entidad que le otorgó el crédito fue la Caja</p>	<p>La empresa en mención menciona que la institución</p>	<p><b>No Coincide</b></p>

	Sullana ya que posee tasas de interés accesibles para las micro y pequeñas empresas. Mendoza (2017)	financiera que les otorgo el crédito fue el Banco Continental (BC)	
<b>Tasa de interés</b>	Los autores: Rojas (2018) y Luna (2018) refieren que la tasa de interés que pagan por el crédito obtenido fue del 14% y 16 %, anual siendo un interés aceptable para el mercado nacional	La tasa de interés que se pagó por el crédito obtenido fue del 11.39% anual	<b>No Coinciden</b>
<b>Plazo del crédito solicitado</b>	Para la mayoría de los micro y pequeños empresarios indican que el crédito otorgado fue a largo plazo	La empresa objeto de estudio mencionan que el crédito recibido fue otorgado a largo plazo	<b>Si Coinciden</b>
<b>Inversión del crédito obtenido</b>	Pozo (2017), en su trabajo de investigación indica que el crédito solicitado fue para la	El crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo y activo fijo.	<b>Si coinciden</b>

	inversión de capital de trabajo y activo fijo.		
--	--	--	--

## **4.2. Análisis de Resultado**

### **4.2.1. Respecto al objetivo específico 1**

Los autores: Arteaga (2017), Santos (2017), Rojas (2018), Noriega (2018), Pozo (2017), Luna (2018), coinciden que la forma de financiamiento que utilizan la micro y pequeñas empresas son de terceros (externo), para financiar sus actividades de comercialización. A la misma vez sostienen que las fuentes de financiamiento han respondido favorablemente al financiamiento de las micro y pequeñas empresas recibidos por las diferentes fuentes de financiamiento. Mendoza (2017), indica que el financiamiento se puede contratar dentro y fuera del país a través de créditos empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro tipo de documentación pagadero a plazo. Carhuayano (2017) menciona que las micro y pequeñas empresas del Perú, los créditos provienen de instituciones no bancarias escogido debido a las facilidades que estas instituciones les ofrecen ya que el sistema bancario los exige mayores garantías.

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

Con respecto a los resultados obtenidos según el cuestionario aplicado al Gerente de la empresa distribuidora Quiroz S.R.L., para el financiamiento de sus actividades utilizo el financiamiento de terceros (externos), de la banca formal (Banco Continental) un crédito de S/. 124,620.00 soles, con una tasa de interés de 11.739% anual dicho crédito otorgado fue a largo

plazo (24 meses), la empresa en mención no encontró ningún obstáculo para conseguir el crédito, debido a que es un cliente concurrente y puntual, el crédito recibido lo destinaron para la compra de activos fijos y capital de trabajo (mercaderías), para finalizar menciona que el crédito obtenido fue oportuno para el logro de sus metas y objetivos.

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

Al realizar la comparación en el objetivo específico 1 y el objetivo específico 2 se establece lo siguiente:

Respecto al financiamiento: Los autores: Arteaga (2017), Santos (2017), Rojas (2018), Noriega (2018), Pozo (2017), Luna (2018), si coinciden con los resultados de la empresa Distribuciones Quiroz S.R.L., ambos financian sus actividades con financiamiento de terceros (externos), para realizar sus actividades de comercialización.

**Respecto a la entidad que recurre:** Los autores: Arteaga (2017), Santos (2017), Rojas (2018), Noriega (2018), Pozo (2017), Luna (2018), recurren al sistema financiero ya que les otorgo mayores facilidades de crédito No coinciden con los resultados de la empresa Distribuciones Quiroz S.R.L., ya que la empresa en mención para la obtención del financiamiento recurre a la Banca Formal (Banco Continental).

**Respecto a la tasa de interés:** Respecto a los resultados del objetivo específico 1 obtuvieron créditos con tasas de interés del 14% y 16% anual estos resultados, no coinciden con los resultados encontrados por el objetivo específico 2 (Distribuciones Quiroz S.R.L.), ya que por el financiamiento recibido la tasa de interés fue del 11.739% anual.

**Respecto a la inversión del crédito obtenido:** Si coinciden los resultados obtenidos del objetivo específico 1 y objetivo específico 2 ya que ambos obtuvieron e invirtieron el crédito en capital de trabajo y activos fijos

## V. CONCLUSIONES

### 5.1. Respecto al objetivo específico 1

Respecto al objetivo 1, se concluye que la mayoría de los antecedentes revisados, mencionan que las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, recurren al financiamiento de terceros (externo) principal mente a las entidades financieras, porque les brindaron mayor facilidades con pocos requisitos que la banca formal, con tasas de interés del 14% y 16% devueltos a un corto plazo (12 meses), la cual fue invertido en capital de trabajo y activos fijos.

### 5.2. Respecto al objetivo específico 2

Respecto al objetivo específico 2, se concluye que la empresa distribuciones Quiroz S.R.L., se encuentra debidamente formalizada ante la SUNAT Y SUNARP.

Respecto al financiamiento, el gerente de la empresa distribuciones Quiroz menciona que accedió al tipo de financiamiento de terceros (externo), de la Banca formal, específicamente del Banco Continental que para el otorgamiento del crédito solicitó los siguientes requisitos para el otorgamiento del crédito a dicha empresa en mención: 1 año de funcionamiento, La minuta de constitución, PDT 3 últimos meses, Copia literal, Ficha RUC, Copia de DNI de los socios, Recibo de luz de la empresa, balance del estado de situación del periodo anterior., al cumplir con dichos

requisitos la entidad bancaria le brindo un crédito de S/. 124,620.00 soles, a un plazo de 24 meses.

Respecto a la inversión, de las preguntas realizadas al gerente, se pude concluir que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo (mercaderías) y activos fijos, lo que a su vez le permitió lograr cubrir sus necesidades.

Respecto a la tasa de interés, el gerente de la empresa en estudio investigo sobre las tasas de interés que cobran los bancos y las entidades financieras, concluyendo que las tasas de interés de la banca formal son más bajas que la tasa de interés de las entidades financieras. Por el crédito obtenido se paga ua tasa de interés del 11.739% anual.

También se concluye que el financiamiento puede ser utilizado para distintos fines, según la necesidad del negocio.

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

Respecto a la conclusión del objetivo específico 3, existen coincidencias y no coincidencias con respecto a las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Distribuciones Quiroz S.R.L., 2017, las cuales se detallan a continuación: en su mayoría los micro y pequeños empresarios del Perú y Distribuciones Quiroz S.R.L., han financiado su actividad comercial con créditos de terceros (externo) porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otros de los motivos de coincidencias es la inversión de dicho crédito obtenido, en capital de trabajo (mercaderías) y activos fijos y para finalizar no coinciden Los micro y pequeños empresarios del Perú y la empresa distribuciones Quiroz S.R.L., en el plazo de crédito.

### **5.4.Conclusión general**

La mayoría de los autores estudiados mencionan que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú acceden al financiamiento de terceros (externo), la cual fue otorgados por las entidades financieras con tasas de interés de 14% y 16%, a corto plazo. En cuanto a la empresa Distribuciones Quiroz S.R.L., financia su actividad con financiamiento de terceros de la banca formal (Banco Continental) con una tasa de interés del 11.739% anual. Por lo que se le recomienda a los empresarios antes de que soliciten un préstamo realizar un análisis detallado del estado financiero de la empresa, esto permitirá entender cuál es la capacidad de endeudamiento.

Otro punto que se tiene que tener en cuenta es Determinar el propósito del crédito: esto quiere decir que se debe tener muy claro el uso que se le dará al crédito pues esto será clave para escoger la modalidad de pago como la entidad financiera que escogeremos para solicitar el crédito.

Elige la entidad: No tener temor de comparar todas las ofertas de crédito empresariales que encuentres en el mercado. Al contrario, revidar a conciencia los pros y los contras para encontrar la mejor opción que se ajusten a la necesidad de la empresa.

Finalmente es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las micro y pequeñas empresas, como una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las micro y pequeñas empresas son las que generan mayor empleo.

## **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **6.1.Referencias Bibliográficas**

**Álvaro, A (2013).** Determinación del comportamiento de las actividades del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Obtenido de: [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo.pdf?sequence=3)

**Amadeo (2013).** En su tesis de maestría en dirección de negocios titulado: “Determinación Del Comportamiento de las Activadas de Financiamiento De Las Pequeñas Y Medianas Empresas. Argentina

**Arbulú, J. (2005).** Características e importancia de la PYME en nuestra economía.

**BANREP (2013).** ¿Qué es la tasa de interés? Obtenido de: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-inter-s>

**Cabrera (2015).** En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio, Rubro Abarrotes del Distrito de Nuevo Chimbote, Periodo 2012”.

**Cáceres (2010).** “Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio –Rubro Bordados Artesanales Del Distrito De Chivay, Provincia De Caylloma-Región Arequipa, Periodo 2008-2009”.



**Calle (2013).** En su tesis titulado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio-rubro distribuidora de abarrotes en el distrito de Piura. periodo 2010 a 2011.

**Colín Clark y Jean Fourastié (S/F)** Teoría de los sectores económicos. Disponible en: <https://es.slideshare.net/albertorodriguezdominguez5/origen-de-los-sectores-economicos>

**Crece Negocios (2014).** Definición de Rentabilidad. Consultado el 15/06/2018. Disponible en <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

**Espinoza, N. (2008).** Las Pymes en el Perú. [Blog] ENTELEQUIA. Disponible en: <http://nospinozah.blogspot.pe/2008/05/las-pymes-en-el-per.html>. [Citado 3 Mar. 2018]

**Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, A. y Garrido, C. (2011).** El financiamiento en las Pymes en América Latina, Santiago de Chile, publicado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Obtenido de: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=37214639>.

**Ferruz, L. (2010).** La rentabilidad y el riesgo. España. Citada 2018 abril 13.

**García, N. (2014).** Financiamiento. Consultado el 17/06/2018. Disponible en <https://www.clubensayos.com/Negocios/FINACIAMIENTO/2139475.htm>

**Girón Alicia. (2007).** Financiamiento del desarrollo Endeudamiento externo y reformas financieras. Obtenido de: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidalguillen/10Giron.pdf>.

- Leon, J.** (2017). Inclusión Financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: Experiencia de la Banca Desarrollo. S.l:CEPAL,pp. 5-45.
- Lujan (2013).** En su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro-Compra/venta de textilería de Distrito de Chimbote, 2010-2011”
- Pérez, L. & campillo, F. (2000).** El financiamiento Recopilada de: Revista Financiera 2012.
- Puebla, J. (2013).** Financiamiento de pymes en América Latina. Obtenido de: <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/financingsmes-in-latin-america/>.
- Rengifo J. (2011).** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro artesanía shipiba – conibo del distrito de Callería-provincia de coronel Portillo, período 2009- 2010”. ULADECH.
- Tamariz (2014).** El Financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm)
- Williamson (1958)** Teoría de la Empresa. Disponible en: <https://es.slideshare.net/mercysanchez1501/teoría-de-la-empresa-microeconomía>

## 6.2.ANEXO

### Anexo 01: Matriz de Consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMAS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	JUSTIFICACION
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa distribuciones Quiroz S.R.L. - Tingo María 2017?</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa distribuciones Quiroz S.R.L. - Tingo María 2017</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017</li> <li>2. Describir las características del financiamiento de la Empresa distribuciones Quiroz S.R.L. - Tingo María 2017.</li> <li>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 distribuciones Quiroz S.R.L. - Tingo María 2017</li> </ol>	<p>Este trabajo de investigación se justifica porque permitirá conocer los financiamientos de las empresas del sector comercio del Perú y como caso específico de la empresa comercial distribuciones Quiroz S.R.L. que se encuentra en Tingo María. Este discernimiento permitirá saber sobre cuáles son los tipos de financiamiento que obtienen en el sector comercio para así lograr que la empresa obtenga una mayor liquidez y sea líder en el ámbito comercial y económico aprovechando al máximo todos sus recursos. Los resultados de esta investigación se usarán como base para realizar otros estudios afines en las empresas del sector comercio. El Administrador, quien será el que tome las decisiones adecuadas a favor de un mejor manejo de sus recursos el cual, permitirá optimizar los beneficios. 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.</p>

## Anexo 02: 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 **Distribuciones Quiroz SRL**, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: DISTRIBUCIONES QUIROZ SRL - 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):....., Fecha:...../...../.....

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

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

### VIII. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

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

7. Formalidad de la empresa:

Formal ( )

Informal ( )

8. Número de trabajadores Permanentes:.....

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

10. Motivos de formación de la empresa

Maximizar Ingresos ( )

Generar empleo familiar ( )

Subsistir ( )

Otros ( )

### IX. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

Si ( )

No ( )

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

Si ( )

No ( )

13. ¿Financia sus actividades con la Banca formal

Si ( )

No ( )

Menciones:.....

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si ( )

No ( )

Menciones:.....

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

Si ( )

No ( )

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

Si ( )

No ( )

17. ¿Financia sus actividades con Instituciones Financieras privadas?

Si ( )

No ( )

18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

Si ( )

No ( )

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

Si ( )

- No ( )
- 20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 27. ¿Cree Usted que su empresa aumento sus ingresos a través del financiamiento?**  
 Si ( )  
 No ( )
- 28. ¿Las Instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?**  
 Si ( )  
 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  
 f). 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.....
- 31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los prestamos recibidos?**  
 Tasa de Interés:..... Mensual

### Anexo 03. Evidencia de la Entrevista





