



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 VIP
INVERSIONES E.I.R.L. – HUANCAYO, 2018

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

AUTORA:

BACH. TORRES PAUCAR SINGRIF EMELI

ASESOR

MGTR. MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER

CHIMBOTE – PERU

2019



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 VIP
INVERSIONES E.I.R.L. – HUANCAYO, 2018

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

AUTORA:

BACH. TORRES PAUCAR SINGRIF EMELI

ASESOR

MGTR. MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER

CHIMBOTE – PERU

2019

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MGTR. LUIS FERNANDO ESPEJO CHACON
PRESIDENTE

MGTR. MIRIAN NOEMI RODRIGUEZ VIGO
MIEMBRO

MGTR. LUIS ORTIZ GONZALEZ
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Gracias por el amor, recibido, la dedicación y la paciencia con lo que cada día se preocupaban mis queridos padres por mi avance y desarrollo de mi tesis, es simplemente único y se refleja en la vida de un hijo.

Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas.

Gracias a mi madre por estar dispuesta a acompañarme cada larga y agotadores moches de estudio.

Gracias a mis padres por siempre desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida, gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron y siguen guiándome.

DEDICATORIA

En primer lugar dedico a Mi Dios quien supo cuidarme y guiarme por el buen camino, darme fortaleza para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, y adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento

A mi familia quienes por ello soy lo que soy

A mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles y ayudarme en los recursos necesarios para culminar mis estudios. Me brindaron todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios mi coraje para conseguir mis objetivos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018, la metodología fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como la ficha bibliográfica y un cuestionario de preguntas cerradas, respectivamente, encontrando los siguientes resultados: **Respecto al Objetivo Específico N° 01:** La mayoría de los autores nacionales coinciden que su forma de financiar sus actividades es a través de financiamiento de terceros y este acceso les permite a las micro y pequeñas empresas tener una mayor capacidad de crecimiento. **Respecto al Objetivo Específico N° 02:** En el caso de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., recurrió al financiamiento de terceros, a la Entidad Financiera, específicamente a la entidad CrediScotia financiera a una tasa de interés del 25.20% a corto plazo (12 meses) fue invertido en su totalidad en capital de trabajo. **Respecto al Objetivo Específico N° 03:** recurren al crédito financiero de terceros para financiar sus actividades y a la misma vez recurren a la entidad financiera porque les dan facilidades para obtener un crédito. **Conclusión General:** finalmente se concluye que el financiamiento para toda empresa es importante ya que conlleva al éxito de la misma siempre y cuando sea de la banca formal por las bajas tasas de interés.

Palabras claves: financiamiento, Micro y pequeñas empresas, Sector comercio

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Describe the characteristics of the financing of micro and small companies in the commerce sector of Peru: Case Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018, the methodology was qualitative-bibliographic-documentary and case. For the collection of the information, the bibliographic review and interview technique was used, as well as the bibliographic record and a questionnaire of closed questions, respectively, finding the following results: Regarding the Specific Objective N ° 01: The majority of the national authors They agree that their way of financing their activities is through financing from third parties and this access allows micro and small companies to have a greater capacity for growth. Regarding the Specific Objective N ° 02: In the case of the company Vip Inversiones EIRL, it resorted to the financing of third parties, to the Financial Entity, specifically to the financial CrediScotia entity at an interest rate of 25.20% in the short term (12 months) it was invested in its entirety in working capital. Regarding the Specific Objective N ° 03: they resort to the financial credit of third parties to finance their activities and at the same time they resort to the financial institution because they give them facilities to obtain a credit. Conclusion General: finally it is concluded that the financing for every company is important since it leads to the success of the same as long as it is of the formal banking because of the low interest rates.

Keywords: financing, Micro and small businesses, Trade sector

CONTENIDO

CARATULA	
CONTRACARATULA.....	ii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
I. Introducción.....	10
II. Revisión de literatura.....	17
2.1. Antecedentes.....	17
2.1.1. Internacionales.....	17
2.1.2. Nacionales.....	22
2.1.3. Regionales.....	35
2.1.4. Locales.....	35
2.2. Bases teóricas.....	36
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	36
2.2.2. Teoría de Myers y Majluf.....	38
2.2.3. Teoría financiera pecking order.....	38
2.2.4. Teoría de Modigliani y Miller.....	39
2.2.5. Fuentes de financiamiento de una empresa.....	41
2.2.6. Teoría de empresa.....	42
2.2.7. Teoría de las micro y pequeñas empresa.....	45
2.3. Marco conceptual.....	47
III. Metodología.....	56
3.1. Diseño de la investigación.....	56
3.2. Población y muestra.....	56
3.3. Definición y operacionalización de variables.....	57

3.4.Técnicas e instrumentos	57
3.4.1. Técnicas.....	57
3.4.2. Instrumentos.....	57
3.5.Plan de análisis	57
3.6.Matriz de consistencia	57
3.7.Principios éticos.....	57
IV. Resultados y análisis de resultados.....	58
4.1.Resultados	58
4.1.1. Respecto al objetivo específico 1.....	58
4.1.2. Respecto al objetivo específico 2	64
4.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	67
4.2.Análisis de resultados	70
4.2.1. Respecto al objetivo específico 1	70
4.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	71
4.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	71
V. Conclusiones.....	72
5.1.Respecto al objetivo específico 1.....	72
5.2.Respecto al objetivo específico 2.....	73
5.3.Respecto al objetivo específico 3	74
5.4.Conclusión general	74
VI. Aspectos complementarios	75
6.1.Referencias bibliográficas	75
6.2.Anexo	81
6.2.1. Anexo 01: matriz de consistencia	81
6.2.2. Anexo 02: modelos de fichas bibliográficas.....	82
6.2.3. Anexo 03: cuestionario	83
6.2.4. Anexo 04: Cuadro de Comparación.....	87

INDICE DE LOS CUADROS

CUADRO N° 01.....	58
CUADRO N° 02.....	64
CUADRO N° 03.....	67

I. INTRODUCCION

El desarrollo empresarial avanza a pasos agigantados en la actualidad, lo cual implica una serie de retos a considerar de quienes dirigen las micro y pequeñas empresas en el país. La relevancia del sector empresarial como actividad económica productiva, da lugar al planeamiento estratégico. La gestión de existencias, recursos humanos y financieros debe tomar relevancia para la entidad, las necesidades financieras de las MYPE son diversas y específicas a cada contexto. En consecuencia, es arriesgado generalizar los resultados de los pocos estudios de mercado con los que contamos; no obstante, parecen estar surgiendo ciertos patrones en lo que respecta a las necesidades de este tipo de empresas.

Europa está integrada por 21 millones de PYME, empresas pequeñas y medianas que emplean al 85% de la fuerza laboral. Una cifra de peso importante que permite a este continente, contribuir con la quinta parte al comercio mundial. Un mundo cada vez más globalizado e interconectado, junto con un abanico de financiación más amplio, dará a la pequeña y mediana empresa europea, mayores posibilidades para su crecimiento y desarrollo (**Marceglagia, 2015**).

El análisis parte de un diagnóstico del estado actual de las pymes mexicanas para detectar sus limitaciones de crecimiento, con énfasis en las restricciones financieras, se adentra posteriormente en las fuentes de fondos actuales y potenciales de estas empresas y su razón de ser, y finaliza con un diagnóstico del crédito a pymes en nuestro país, estableciendo recomendaciones de política y posibles líneas de investigación posterior, que por su naturaleza resulten relevantes para todos los países de la región latinoamericana (**Pavon, 2010**).

En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la capacitación empresarial (**Bernilla, 2006**).

En el Perú, las micro y pequeñas empresas abarca aproximadamente el 70% de la población económicamente activa (PEA). Exiguos países de Latinoamérica y el resto del mundo han experimentado este fenómeno de una forma intensa. Para algunos esta cifra podrá resultar sorprendente y para muchos incluso desconocido. Pero lo que está claro es que el estado es consciente de ambas situaciones; tanto el estado es con de ambas situaciones; tanto del problema que genera la magnitud de la cifra como del desconocimiento de la misma. El tratamiento de esta realidad es ineludible y se requiere de manera inmediata: sin embargo, ni el estado ni otras entidades le han hecho prestado la debida atención, otorgándole solo un trato tangencial y esporádico.

Son muchos los requerimientos de las microempresas; entre los más importantes se encuentran la necesidad de una regulación normativa adecuada y de programas orientados a fomentar su desarrollo e incertidumbre en la dinámica económica del país (**Rodríguez & Sierralta, 2015**).

La mayoría de las empresas de las micro y pequeñas empresas (MYPE) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea que sea para iniciar un negocio, superior situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero.

El sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser sujeto de crédito, es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requerimiento que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otros y a mayorías líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo **(Lira, 2009)**.

Se deben explicar los mecanismos utilizados para el financiamiento de las actividades, especificando si el grupo se ha financiado con recursos propios (aportes de los integrantes), con el resultado de su actividad económica (ventas), a través del crédito u otra fuente de recursos.

Si existen antecedentes en la solicitud de préstamos se debe brindar información sobre la entidad prestataria, la fecha, el monto prestado y el tipo de línea de crédito. Con esto se pretende conocer si se tiene experiencia en el uso de financiamiento externo y como es el perfil de repago. Si corresponde se deben mencionar otro tipo de aportes para financiamiento diferentes a los créditos que se hayan recibido, como donaciones o subsidios **(CUDECOOP, 2012)**.

En el 2005, el MTPE indicaba que el desarrollo de la mype se basa en tres pilares: búsqueda de mercados nacionales e internacionales, financiamiento tradicional y no tradicional, y capacitación en gestión empresarial. Según la Dirección Nacional para la Mype (DNMYPE) del MTPE, el primer pilar era responsabilidad del hoy desaparecido Prompyme; y, respecto al segundo pilar, sobrepasó el presupuesto

que la DNMYPE manejaba en ese momento, por lo que sus principales acciones estuvieron dirigidas a incrementar la capacitación en mype **(MTPE, 2005, citado por Matute, Albuja, Janampa, Odar & Del Carmen, 2008).**

Una de las mayores preocupaciones del empresario que recién comienza su actividad empresarial, suele ser la falta de dinero. Ciertamente, el capital financiero e indispensable para la puesta en marcha de una empresa, pero pensar en el dinero como primera prioridad es un típico error del empresario de la micro y pequeña empresa. Para los bancos o cualquier otra institución financiera, si la idea de negocio es buena, el modelo de negocio es viable y el equipo empresarial fundador confiable, honesto no se olvide de la posibilidad de conseguir financiamiento directo de los proveedores o de los potenciales socios. Además, los parientes y amigos suelen ser la primera fuente de financiación de los empresarios que por primera vez inicia una experiencia empresarial **(Weinberger, 2009).**

A menudo tenemos ideas muy buenas que puedan quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar acabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, si no que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestro negocio. En esta parte se busca a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la micro empresa. Las instituciones micro financieras no bancarias, como cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión en este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia el crédito a la microempresa, se descentralice e, incluso llega a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales e internacionales **(ProInversión, 2005)**.

Sobre el tamaño de las empresas existen acuerdos generalizados para clasificar a éstas como grandes, medianas o pequeñas. Las características más típicas que definen al tamaño son: el importe de los activos totales, el volumen de las ventas y el importe de los beneficios. Además, en el caso de este estudio y con relación a las características que se tienen que tomar en cuenta para tener un conocimiento más completo sobre las dimensiones de las empresas que se van a comparar, se consideraron otros dos criterios adicionales que son: el pasivo total y el capital contable. La razón de incluir las últimas dos variables es con el fin de obtener elementos más objetivos en cuanto al tamaño real que tiene la empresa en términos económicos y financieros, pues el analista puede determinar mejor el tamaño con base a la proporcionalidad que existe entre las fuentes de financiamiento propias y ajenas (estructura de capital), así como a la aplicación de éstas en inversión financiera e inversión productiva **(Ibarra, 2009)**.

La empresa objeto de estudio, con razón social **Vip Inversiones E.I.R.L.** objeto de estudio, con ruc 20486571501 inicio sus actividades 01/03/2007 registrada

dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como Empresa Individual de responsabilidad Limitada. Se encuentra ubicado en NRO. S/N DPTO. 102 INT. G4 C.H. PARRA DE RIEGO (BLOCK G4, DPTO 102) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO. Siendo su Gerente: Yolanda Elena Mancilla de Romero. Se encuentra dentro del sector Venta al por Menor de Alimentos, Bebidas y Tabaco. Con su **MISIÓN:** Ser una organización comercial orientada a la distribución de abarrotes y seguir comprometidos con la plena satisfacción del cliente a través de un trato humano y personalizado. **VISIÓN:** Ser una empresa reconocida y distinguida en el sector comercial y en los mercados actuales y futuros, siendo la primera opción de compra para la comunidad. **VALORES:** Confianza: Infundimos en nuestros clientes la seguridad a partir de nuestro trato para que desarrollen sentimientos de lealtad a nuestros productos y servicios. **CALIDAD:** Para ofrecer calidad en nuestra empresa el empleado debe ser visto como socio estratégico para que se vea un mayor dinamismo, mejor atención al consumidor y refleje una imagen adecuada del negocio y de su persona; manteniendo la limpieza y organización en todos los anaqueles y los productos. **RESPONSABILIDAD:** Fortalecer constantemente en nuestros empleados el compromiso para asumir sus actos y sus respectivas consecuencias en la atención a nuestros proveedores y clientes.

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 Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se planteó el siguiente objetivo general: **Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018**

Para dar respuesta al siguiente objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. 2018
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018.
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 Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018.

La investigación se justifica porque permite conocer a nivel bibliográfico documental la relación del financiamiento del Perú y de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018. Asimismo. La investigación también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las empresas del sector en estudio. Además esta investigación permite ahondar en un área de conocimiento de interés para la población de empresas en general.

La presente investigación se justifica también, porque servirá de guía metodológica, prototipo para otros trabajos que utilicen o estudien las mismas variables que esta investigación; también el estudio servirá de base para la realización de otros estudios similares en los diversos sectores productivos.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque la tesis que se elaboración, presentación, sustentación y aprobación, permitirá titularme como contador público, lo cual refundara en beneficio a la ULADECH Católica en la mejora de la calidad educativa, al exigir que sus egresados se titulen mediante la elaboración y presentación de un trabajo de investigación denominada tesis.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todos los trabajos de investigación realizados por otros por otros investigadores, en cualquier ciudad del país del mundo, menos del Perú; sobre la variable y unidades de análisis referido con nuestro objeto de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Núñez (2013), en su tesis titulada: **Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pymes) en Ecuador**, cuyo objetivo principal fue: facilitar y abaratar el financiamiento, así como mejorar la eficiencia en la distribución de los recursos hacia las actividades productivas. Llegando a las siguientes conclusiones: Una vez evaluada la alternativa del Revni como fuente de financiamiento para la empresa del caso práctico, se determina que es una opción rentable y confiable para la Pyme; misma que le permite obtener recursos para su capital de trabajo y adquirir liquidez inmediata que incluso en el caso de la empresa del caso práctico, le ayuda a generar

un anticipo a sus concesionarios aliados, asegurando la continuidad del negocio y generando un posicionamiento en el mercado automotriz.

El Revni es una alternativa que le permite a la empresa acceder a un monto de financiamiento superior al que hubiera conseguido en la banca privada ya que como se demuestra en el caso práctico, esta opción tiene un valor máximo de financiamiento de USD 200.000.00, lo que significa apenas un 5% de los USD 4'000.000.00 alcanzados mediante la emisión de este instrumento financiero. El tiempo que toma la instrumentación de las opciones de financiamiento es otro de los factores importantes a la hora de tomar una decisión en la empresa, en el caso de solicitar un crédito en la banca se analizó que el proceso tomaría al menos dos meses, mientras que en el caso del Revni sería de seis semanas, permitiéndole a la empresa contar con los recursos en menos tiempo que la primera alternativa. En el caso de la opción del crédito bancario, la Pyme obtendría los recursos con una tasa de interés que actualmente se encuentra en el 11.20%, mientras que mediante el Revni, la empresa del caso práctico, oferta al mercado sus pagarés con una tasa máxima para una de sus series del 9%. Lo cual genera un ahorro en el costo que tendría el financiamiento.

Rojas (2015), en su tesis titulada: **Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina**, el objetivo principal fue: Investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el período

2002-2012. Llegando a las siguientes conclusiones: El objetivo del presente estudio es investigar las causas por las cuales las PyMEs no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina. Las PyMEs representan el 99% de la totalidad de las empresas de dicho país, generando el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales. La importancia de las MIPyMEs en las distintas economías del mundo es debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica. Al igual que en la Argentina, en casi todos los países del mundo, más del 90% de estas, son quienes generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y nuevos trabajos. En el año 2004, según los datos del último Censo Económico, unas 80.000 PyMEs de todos los sectores, generaban casi la mitad de los ingresos de los residentes argentinos. Pero a pesar de esta participación en la generación de la riqueza nacional, la evolución real de estas empresas no recibe suficiente atención pública. En Argentina, luego del largo período de recesión y depresión iniciado en 1998, fue recién hacia finales de 2003 cuando comenzó a revertirse la dinámica empresarial negativa.

Yáñez (2014) en la tesis titulada: **Auditoría especial a los estados de cartera de proyectos por cada línea de financiamiento de la unidad ejecutora 007 unidad de administración de programas**

dependientes del viceministerio de inversión pública y financiamiento externo (vipfe), al 31 de diciembre de 2012, el objetivo principal fue: Gestionar la cartera de las distintas líneas de Recursos de Contravalor, atendiendo oportuna y adecuadamente los requerimientos de las entidades ejecutoras y de los financiadores. Llegando así a las siguientes conclusiones: Como resultado de la Auditoría especial a los estados de cartera de proyectos por cada línea de financiamiento de la unidad ejecutora 007 Unidad de Administración de Programas dependientes del Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo (VIPFE), al 31 de diciembre de 2012, concluimos que la Unidad de Administración de Programas – UAP, realizó sus actividades en el marco del ordenamiento jurídico administrativo y otras normas legales aplicables y obligaciones contractuales vigentes y, sus operaciones relacionadas a la cartera de líneas de financiamiento de los convenios cerrados, pendientes y concluidos, fueron registrados en su integridad y se encuentran respaldados con documentación suficiente y pertinente; sin embargo, se han identificado algunas deficiencias de control interno que una vez implantadas mejorará la eficacia en su gestión.

Callizaya & Urquieta (2014) en la tesis titulada: **Auditoría especial al proceso de contratación y pagos efectuados a los consultores de línea, de la fuente de financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011,** el objetivo principal fue: Emitir una Opinión Independiente sobre el Cumplimiento del Ordenamiento Jurídico

Administrativo y Otras Normas Legales Aplicables, referentes a los Procesos de Contratación y Pagos efectuados a los Consultores de Línea – Partida Presupuestaria 25220, de la Fuente de Financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011. Llegando así a las siguientes conclusiones: Sobre la base de los resultados obtenidos, se estableció la importancia que tiene la correcta implementación y aplicación del Sistema de Control Interno en las Entidades del Sector Público. Los Hallazgos de Auditoría emergentes de la Auditoría Especial al Proceso de Contratación y pagos efectuados a los Consultores de línea de la fuente de financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011 expuestas en el capítulo anterior.

Lo descrito evita que se efectúe el mejoramiento del Sistema de Control Interno de la Institución y no se cuente con personal idóneo y calificado para desempeñar las actividades encomendadas, a fin de lograr las metas y objetivos institucionales tanto a corto como a largo plazo. Por ello en aplicación de la Ley N° 1178 de los Sistemas de Administración y Control Gubernamentales, Artículo 1 inciso c) que señala: Todo Servidor Público, sin distinción de Jerarquía, asuma plena responsabilidad por sus actos rindiendo cuenta no sólo de los objetivos a que se destinaron los recursos públicos que le fueron confiados sino también de la forma y resultado de su aplicación. Originaría que en las gestiones siguientes se efectúe una Auditoría Especial, para determinar Indicios de Responsabilidad por la Función

Pública, si corresponde, como establece el Decreto Supremo N° 23318
– A.

2.1.2. Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales de investigación realizado por otros investigadores en diferentes ciudades del Perú; se ha podido encontrar trabajos de investigación sobre aspectos relacionados con la variable de investigación de estudio.

Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguientes:

Aquino (2017), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú: Caso Empresa Minisol S.R.L. - Tingo María, 2017.**

Siendo su objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Minisol S.R.L. - Tingo María, 2017.

Conclusiones: **Respecto al Objetivo Específico N° 02:** Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa MINISOL S.R.L., utiliza el financiamiento propio y por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del BANCO SCOTIABANK, donde se ha obtenido un préstamo de S/100,000(Cien Mil soles), con una tasa de interés del 16% Anual ,siendo mensual 1.3%, el plazo determinado de devolución es de 6 meses con ello se determina que es a corto plazo y fue invertida en capital de trabajo (Mercaderías), para así permitir el desarrollo de la empresa, este financiamiento fue obtenido al cumplir con los siguientes requisitos:

Ficha RUC,DNI Representante Legal, Vigencia de Poder,3 últimos PDT 621,Declaracion Renta Anual, Estado de situación Financiera, Minuta de Constitución de la Empresa. Este financiamiento obtenido será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha acordado la devolución. **Conclusión General:** Las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Minisol S.R.L. Cuenta con un financiamiento propio y de terceros (externo), provenientes del sistema bancario formal, con la finalidad de invertir en capital de trabajo para obtener mayor productividad y desarrollo económico de esta forma lograr ser competitivos y posicionarse en el mercado. Finalmente, se recomienda a la empresa en estudio informarse sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades bancarias para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa. Por último, la empresa tiene que tener una mira hacia el futuro de contar con financiamiento propio al 100% y obtener el éxito deseado.

Hernández (2015), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Abarrotes Richard” de Imperial - Cañete, 2015.** Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeña empresa del sector comercio del Perú y de la empresa “Abarrote Richard” de Imperial - Cañete-2015. **Conclusiones: Respecto al objetivo**

específico N° 02: Según la entrevista a profundidad realizada al gerente de la empresa del caso de estudio, las principales características del financiamiento de dicha empresa son: el financiamiento es propios (interno) y ajeno (externo), de corto plazo fundamentalmente, del sistema no bancario formal, de corto plazo y es utilizado básicamente en capital de trabajo. Por lo tanto, se recomienda que la empresa en cuestión, trate de acceder a financiamiento del sistema bancario, pero que sea de largo plazo, para que pueda crecer y desarrollarse en el futuro. **Conclusión General:** Se concluye que, tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso de estudio, coinciden en que el financiamiento al cual recurren es: Interno, externo, del sistema bancario y no bancario formal, que es de corto plazo fundamentalmente y que es utilizado en capital de trabajo básicamente. Sin embargo, la diferencia fundamental entre las Mypes a nivel general y la empresa del caso de estudio, es que, las primeras recurren más al sistema bancario y la segunda recurre al sistema no bancario formal; por lo tanto, para las primeras el costo del financiamiento es más barato y para la empresa del caso de estudio es más caro, pero de más rápido acceso, por las mayores facilidades que otorgan las Cajas Municipales y las Cajas Rurales. Por ello, se recomienda que, las Mypes en general y de la empresa del caso de estudio en particular, deben procurar acceder a financiamiento de largo plazo, para que de esta manera puedan

invertir en activos fijos, lo que les permitirá crecer y desarrollarse en el largo plazo.

Castro (2015), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú: Caso Empresa “Grupo Olicruz”- Chimbote, 2015**. Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa GRUPO OLICRUZ de Chimbote, 2015.

Conclusiones: respecto al objetivo específico N° 02: En el caso de la empresa “GRUPO OLICRUZ” con respecto a lo que indico el gerente: Esta Mype en los dos últimos años tuvo un financiamiento de terceros el cual esta empresa supo sobresalir por la falta de liquidez que tenía, cumplió con todas sus obligaciones e invirtió más mercaderías y amplio nuevos locales para que genere más ingreso, sin embargo para que esta mype siga creciendo es recomendable que capaciten a su personal para que genere más ventas y así pueda obtener mejoras de resultados. **Conclusión general:** Según los autores pertinentes revisados, las MYPE del Perú se caracterizan por obtener financiamiento de terceros (entidades no bancarias) lo cual lo invierten en capital de trabajo, y/o ampliación de su local, dependiendo a las necesidades y/o política de la empresa; en cambio, la empresa “GRUPO OLICRUZ” se caracteriza por obtener préstamo de entidades bancarias, lo que a su vez lo usa para compra de mercadería y la ampliación de su local.

Zumaran (2016), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “Distribuidora Tany E.I.R.L.” Chimbote, 2016.** Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Distribuidora Tany E.I.R.L.” de Chimbote, 2016. **Conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 02:** Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Distribuidora Tany E.I.R.L., se puede concluir que la empresa recurre a los créditos bancarios y estos son utilizados en capital de trabajo con el fin de desarrollar sus actividades y una pequeña parte fue destinada a la compra de activo fijo. Asimismo, la obtención de créditos por parte de la empresa en el año 2016 está resultando beneficiosa, 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. **Conclusión General:** Del análisis comparativo del objetivo específico 1 y objetivo específico 2 se desprende lo siguiente : De la revisión de la literatura pertinente y los resultados hallados en el presente trabajo de investigación, se puede inferir que en las empresas del sector comercio a nivel nacional como en la empresa Distribuidora Tany E.I.R.L. el financiamiento influye positivamente generando utilidad en la empresa ya que de acuerdo a lo que nos dijo el gerente entrevistado sus ventas en el último año se vieron incrementadas por la obtención

de créditos los cuales utilizó un 80% como capital de trabajo y 20% en compra de activo fijo.

Tiburcio (2017), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Distribuidora Yolita E.I.R.L. - Tingo María, 2017**. Siendo su objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Distribuidora Yolita E.I.R.L. - Tingo María, 2017. **Conclusiones:** **Respecto al Objetivo Específico N° 02:** Respecto al cuestionario los resultados obtenidos de la empresa Distribuidora Yolita E.I.R.L., se puede manifestar lo siguiente: La empresa en estudio ha utilizado un financiamiento por parte de terceros, de una entidad financiera como es Caja Huancayo, con una tasa de interés del 6 % mensual, teniendo como plazo de devolución en un año (corto plazo), su financiamiento fue destinado netamente a capital de trabajo, ello ha permitido el crecimiento y desarrollo de la empresa. **Conclusión General:** De todo lo estudiado se concluye que en su gran mayoría las mypes han sido financiadas al inicio con un capital propio luego con el prestamos de terceros y final mente solo se formalizaron unas cuantas empresas y tuvieron financiamiento de las entidades financieras y un número mucho menor logro obtener créditos de la banca formal. Respecto a la empresa Distribuidora Yolita E.I.R.L se inició su negocio con capital propio con esfuerzo y laboriosidad, creció el negocio, entonces

recurrió a obtener dinero de familiares y prestamistas, a unos interés leoninos casi imposibles de pagar después de tanto sacrificio y trabajo perseverante progresó el negocio y se formalizo de inmediato pues las mismas entidades financieras la visitaron mediante sus promotores y le otorgaron crédito inmediato y aun tasa de interés especial para que sea devuelto aun corto plazo con un máximo de 60 días. Convirtiéndose de esta manera a una empresa de crédito es apta para solicitar créditos en cualquier entidad financiera o bancaria. Mi recomendación es que la banca formal exige demasiados requisitos a las mypes principiantes. Lo que trae como consecuencia ser financiadas por prestamistas informales cuyos intereses son ruines pese a esto el empresario peruano logra solidificar su negocio, adquiriendo activos fijos , modernizando sus locales, incrementando su stock de esta manera mejorando la atención y servicio al cliente es así como su perseverancia logra que su empresa se formalizó.

Noriega (2017), 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”**. Siendo su objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa “DISTRIBUIDORA VICTORIA IQUITOS S.A.C. - 2017”

Conclusiones: Respecto al Objetivo específico N° 02: 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 terceros 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. **Conclusión General:** Las micro y pequeñas empresa 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 empresa. Las entidades bancarias en conjunto con el Estado deben promover mayor beneficio para la obtención de créditos para micro y pequeños empresas, menor trajín de documentos, menores tasas de interés, más flexibilidad de pagos, ya que son empresas con mayor fuente generadora de empleo en el Perú y en la mayoría de casos cuentan con recursos limitados que se les restringe la obtención de créditos en montos mayores.

Aquino (2015), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Y Ybañez S.R.L. Chimbote, Periodo 2015.** Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio de Perú y de la empresa Y YBAÑEZ S.R.L. de Chimbote, periodo 2015. **Conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 02:** Las necesidades propias del giro del negocio y mejora de la infraestructura del local, y ante la falta de capital para responder a ellos, son los motivos que conllevaron a buscar un financiamiento a la empresa Y YBAÑEZ S.R.L., quien recurre a una fuente externa específicamente de un banco, la falta de orientación en relación a las demás fuentes de financiamiento le llevan a recurrir solo a un tipo de fuente recomendada, desconoce si es la tasa más baja a diferencia de los demás bancos, sin embargo, lo que contribuye el buen uso de sus recursos obtenidos, y no el exceso de intereses, son los objetivos claros por los que se endeudo y su responsabilidad de pago, asimismo, como cumple con los requisitos para ser acreedora de préstamos de las entidad financieras, se le facilita a diferencia de otras MYPES. **Conclusión General:** Frente a necesidades de recursos las MYPES recurren al financiamiento y el acceso es limitado ya que las tasas de interés son elevadas, siendo una de los principales causantes de sus fracasos, porque son consideradas empresas no sostenibles en el tiempo, empresas de subsistencia, aunado a esto, también entran a evaluación los dueños y/o representantes de la entidad, tal y como lo demuestran los resultados de las encuestas realizadas. Las MYPES en general y la empresa en estudio demuestran la escasa falta experiencia, conocimientos en gestión empresarial, recursos

económicos y la de asesoramiento en el ámbito comercial, dificulta su desarrollo, ya que adquirirlo supone dinero, recurso escaso.

Marina (2016), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “Comercial Zaragoza E.I.R.L.”**

- **Moyobamba, 2016**. Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Comercial Zaragoza E.I.R.L.” de Moyobamba, 2016. **Conclusiones: Respecto al Objetivo específico N° 02:** En el caso de la empresa “Comercial Zaragoza E.I.R.L.”, según su gerente: La MYPE financia su actividad económica con recursos financieros de terceros, recurre al sistema no bancario formal (Caja Municipal de Piura) para solicitar créditos, debido a que le ofrecen mayores facilidades en el corto plazo, con una tasa de interés anual más elevada que del sistema bancario, el cual es invertido en su capital de trabajo, lo que le permite tener alguna ventaja competitiva frente a su rivales. **Conclusión General:** Tanto en la teoría como en la práctica en el Perú, las MYPE recurren al sistema no bancario formal para solicitar recursos financieros, tales como: Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales y Cajas Municipales, para seguir creciendo debido a que reciben mayores facilidades; sin embargo, las tasas de interés de los créditos otorgados son más elevadas que del sistema bancario; además, los plazos son cortos; por ello, muchas veces esto conlleva a que las cuotas de pago sean

también elevadas. Por estas razones, entre otras, se recomienda a los gerentes de la Mypes estudiadas que, procuren obtener financiamiento del sistema bancario, y que de preferencia los plazos sean más de un año y no solo de un año. De esta manera, tendrán mayores posibilidades de crecer y desarrollarse.

Solizor (2017), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017**. Siendo su objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017. **Conclusiones:** **Respecto al objetivo específico N° 02:** De acuerdo al Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., se obtuvo los siguientes resultados: La empresa en estudio es formal, con 12 años de funcionamiento lo que le permite tener una amplia experiencia en este rubro, lo que motivo a formar la empresa fue para generar empleo familiar, cuenta con trabajadores 11 permanentes y 3 eventuales, financia su actividad con financiamiento de tercero, recurre a la entidad financiera (CrediScotia) porque le brinda facilidades de otorgar el crédito, solicitándolo los siguientes requisitos: Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia de Poder, 3 últimos PDT. Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa y un Aval, el monto del

crédito recibido fue de S/70,000.00, por lo que el gerente está conforme porque fue el monto solicitado, a una tasa de interés de 26.40% anual, siendo una tasa de interés del 2.2% Mensual, siendo a un corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en su totalidad para capital de trabajo (mercaderías), este financiamiento fue indispensable para el desarrollo de la empresa del caso la cual ayudo al incremento de la rentabilidad. Para la empresa el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos casos ha sido el motor para que siga adelante, y pueda cumplir con sus objetivos. Este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución.

Conclusión General: El financiamiento es el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer, ya que es un medio para lograr los objetivos a corto y largo plazo. Se recomienda a las micro y pequeñas empresas que se dedican a este sector apunten a obtener el crédito financiero de la banca formal de esta manera se reducirían los costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a corto plazo, estos beneficios contribuirían al desarrollo de la empresa. La empresa Grupo Bermúdez S.A.C., accedió a un financiamiento de S/. 70,000.00 de la entidad financiera (CrediScotia), a una tasa de interés 26.40% anual, Por lo que se le recomienda al empresario generar un buen historial crediticio y en un futuro solicitar su crédito en la banca formal porque brindan tasas de interés. Asimismo las empresas deben de estar bien informados sobre el financiamiento que

ofrecen las entidades financieras y la Banca Formal para tomar decisiones fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia de la organización, que en muchas ocasiones conlleva a la desorganización y desunión de los socios y por ende a la quiebra de la misma.

Arévalo (2017), en su tesis titulada: **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Supermarket El Gool S.A.C. – Juanjui, 2017**. Siendo su objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Supermarket El Gool S.A.C. – Juanjui, 2017. **Conclusiones: Respecto al objetivo específico N° 02:** La empresa Supermarket El Gool S.A.C., a través del cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, manifiesta que accedieron al financiamiento de terceros, mediante la Entidad Financiera, logrando trabajar con CrediScotia. Entre ellas la Entidad Financiera que le ofreció mayores beneficios de pago fue CrediScotia con la tasa de interés anual a 18.8%, ya que la empresa no contaba con un historial crediticio y brinda los requisitos necesarios como: Ficha RUC, 3 últimos Pds. La tasa de interés anual es del 28.8% por el monto de S/. 30,000 soles. El crédito otorgado cuenta con un período de pago de corto plazo (1 año) y son destinados para capital de trabajo (mercaderías), permitiendo el desarrollo de la empresa, incrementando sus ingresos y su posición en el mercado. Asimismo, la empresa

cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades, ya que esta se encuentra solvente en el mercado. **Conclusión General:** Se recomienda que las empresas que se dedican a este sector accedan al financiamiento de la banca formal, ya que le otorgan mayores beneficios, además generen un historial crediticio, así mismo que se informen para mejorar su cultura financiera y obtener un crédito factible, con cuotas cómodas que contribuyan con el desarrollo de su empresa. Por tanto, es importante que la empresa Supermarket El Gool S.A.C. tenga en cuenta las cuotas que se va a pagar mensualmente y si estos no afectan al flujo de caja de la empresa. Por ende, para evitar este caso es importante que la cuota no supere al 30% de los ingresos mensuales programados.

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 Junín, menos de la ciudad de Tambo, sobre aspectos relacionados con nuestras variables y unidades de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionados al tema de investigación

2.1.4. Locales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier localidad de la ciudad de Tambo; sobre nuestras variables y unidades

de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionados al tema de investigación

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Teoría del financiamiento

La teoría de financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento en un agente económico: empresa, inversiones individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre el consumo e inversión. Definida de esta forma la forma del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros. **(Fernández, 2009).**

La teoría del financiamiento se apoya en una representación de los flujos financieros de la empresa. En este sentido podemos decir que proporciona a la dirección de la empresa un estructura que facilita la modernización de los tres componentes principales del problema financiero: la demanda de los fondos (inversión), la oferta de fondos (financiación), y el criterio de elección por el que la demanda y la oferta de fondos se relacionan de forma consistente. Este criterio de elección debe proporcionar una solución óptima única a partir de la información disponible sobre la demanda y oferta de fondos. El criterio se basa en la maximización de la utilidad de los accionistas, definida en términos de los flujos de dividendos esperados o el valor de las elecciones.

El que el éxito de las decisiones financieras se mida por el incremento de valor de las acciones de la empresa para sus accionistas tiene dos importantes implicaciones: primero, que el objetivo de la empresa se determina en el exterior de la misma y, el segundo, que la teoría normativa es una teoría despersonalizada, en el sentido de que es el mercado en el único evaluador e integrador de las decisiones de la empresa.

La teoría del financiamiento identifica el objetivo de la organización empresarial con el de uno de sus partícipes: los accionistas. La dirección de la empresa toma aquellas decisiones que favorecen a los accionistas. En base a esto, toda la financiación empresarial está basada en la hipótesis de que la empresa debe buscar la maximización de su valor para los accionistas. **(Gómez, 2010).**

El financiamiento es un gran aliado para la alta gerencia ya que le ayuda al crecimiento de la cuota de mercado, maximización de beneficios o utilidades, buen manejo y control de los recursos existentes en la organización; es decir, es una herramienta que apoya a la gerencia a impulsar el desarrollo de la institución. El financiamiento está estrechamente ligado a la toma de decisiones es por ello que, si las decisiones tomadas son acertadas existiría un incremento en el valor económico de la empresa, caso contrario existiría despilfarro de recursos y puede llegar a provocar graves problemas financieros que colocarían a la empresa en inestabilidad y apuros económicos. **(Otto, 2001).**

2.2.2. La teoría de Myres y Majluf

Se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directivos de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar estos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo y finalmente con las acciones. (Myres & Majluf, 1984).

2.2.3. Teoría Financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias)

Es de orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

Según la teoría toma de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios y con deuda de

bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

2.2.4. Teoría de Modigliani y Miller

Esta teoría es la base para el pensamiento moderno en la estructura de capital. La teoría es básico en virtud de un proceso de mercado determinado, en ausencia de impuestos, costos de quiebra e información asimétrica, esto es un mercado eficiente, el valor de una empresa no se ve afectado por la forma en que la empresa se obtiene con la emisión de acciones o de deuda. No importa si el capital de la empresa se obtiene con la emisión de “acciones o de deuda”. No importa cuál es la política de dividendos de la empresa. Por lo tanto esta teoría es también llamada “El principio de irrelevancia de la estructura de capital”. Es la aparición de los impuestos corporativos los que delos que deshacen esa irrelevancia en la estructura de financiación ya que el coste de las deudas se reduce ya que es un gasto que se paga antes del impuesto sobre beneficios.

Teorema de Modigliani y Miller sin Impuestos

Fue aprobado originalmente bajo el supuesto de No los impuestos. Se compone de dos proposiciones, que también puede extenderse a una situación de impuestos. Considerando empresas que son idénticos salvo por su estructura financiera. La primera Empresa U es sin duda, es decir, que se financia con capital solamente. La otra Empres L esta apalancada: Es financiada en parte por la capital/acciones, y en parte

por deuda. El teorema afirma que el valor de las dos empresas es lo mismo.

Proposición I: Donde VU , es el valor de una empresa sin apalancamiento = precio de compra de una empresa que está compuesta por alguna combinación de deuda y capital.

Para ver porque esto debe ser cierto, si suponemos que un inversionista está considerado comprar una de las dos empresa U o L. en lugar de comprar las acciones de la empresa apalancada L, podría comprar las acciones de U financiando la misma cantidad de dinero que la empresa L. la rentabilidad final a cualquiera de estas inversiones seria el mismo si el tipo de financiación de inversor es el mismo que el de VL. “Por lo tanto el precio de L debe ser el mismo que el precio de U menos el valor de la deuda L”

Proposición II: Un mayor ratio deuda/capital conduce a un mayor rendimiento requerido sobre el capital propio. Debido al riesgo superior para los accionistas de una empresa con deuda. La fórmula se deriva de la fórmula del coste medio ponderado del capital. Estas proposiciones son verdaderas asumiendo los siguientes supuestos:

No existen los impuestos –

No existe costo de transacción

Los individuos y las empresas pedir préstamos a las mismas tarifas

Estos resultados pueden parecer irrelevantes (después de todo, ninguna de las condiciones se cumple en el mundo real), pero el teorema todavía señala y estudia, porque dice algo importante. Es

decir, la estructura de capital es importante precisamente porque una o varias de estas suposiciones es violada. Le dice dónde buscar los factores determinantes de la estructura óptima de capital y como esos factores podrían afectar a la estructura de capital. **(Modigliani y Miller 1985)**

2.2.5. Fuentes de Financiamiento de una Empresa

El financiamiento para una empresa consiste en la obtención de recursos financieros para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad o determinados proyectos a corto o largo plazo.

Todas las empresas necesitan activos financieros para poder realizar sus proyectos empresariales, por lo que recurren a diferentes fuentes de financiación para conseguir los recursos suficientes para llevarlos a cabo.

La empresa, a la hora de buscar fuentes de financiamiento puede hacerlo de dos formas

Fuente de Financiamiento Interna: este tipo de financiación hace referencia a los recursos propios de la empresa conformados por los beneficios obtenidos y no distribuirlos y las reservas de la empresa. Hay que tener en cuenta que, utilizar todos los recursos propios supone quedarse sin fondos para las operaciones a corto plazo de la empresa, lo cual empeora el ratio de liquidez de la entidad. Es aconsejable recurrir a fuentes de financiación externa, al menos en parte.

Fuentes de financiamiento Externa: Supone recurrir a fuentes de financiación que no pertenecen a la empresa, lo cual implica un coste que dependerá del tipo de financiación al que se acceda, por lo que es importante realizar un estudio antes de decidirse por una u otra y elegir las cantidades para cada una de ellas.

Normalmente, es complicado contar con recursos propios suficientes para llevar a cabo desarrollar correctamente determinados proyectos, por lo que la mayoría de las veces es necesario acudir a fuentes de financiación externas

Si la empresa dispone de suficientes recursos propios, lo ideal sería combinar los dos tipos de financiación. Para no agotar todos los recursos de la empresa pero tampoco ser completamente dependiente de la financiación externa. **(MytripleA. 2017)**

2.2.6. Teoría de Empresa

La empresa es la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos naturales para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado de acuerdo con las exigencias del bien social. Los elementos necesarios para formar una empresa son: Capital, trabajo y recursos materiales

En economía, la empresa es la unidad económica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos se encarga, de la organización de los factores de producción capital de trabajo. **(Bustamante, 2006)**

En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado tipos de competencia que se dan entre empresas. Un mercado competitivo en aquel donde existen empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. Es un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y vende el producto o servicio en cuestión. Pues se dice que están cometidas al precio y cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ella que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio.

Las empresas de competencia monopolista son, como lo muestra su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control definido sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es realmente fácil entrar y salir. (Coase, 1937).

Clasificación de las Empresas

Se clasifican según su actividad económica:

Sector primario: Crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (Agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, etc).

Sector Secundario: Centra su “productividad al transformar su actividad al transformar físicamente bienes en otros más útiles para su uso”. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

Sector Terciarios: Con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo y asesoría, etc.

Según su forma jurídica

Empresas Individuales: Si solo pertenece a una persona. Esta responde frente a terceros con todos sus bienes, tiene responsabilidad ilimitada.

Empresas Societarias o sociedades: Generalmente constituidas por varias personas.

Según su Tamaño:

Microempresa: Si posee menos de 10 trabajadores

Pequeñas empresas: Tiene menos de 50 trabajadores

Mediana Empresa: Tiene un número entre 50 y 250 trabajadores

Gran Empresa Posee más de 250 trabajadores.

Según su Composición del Capital

Empresa Privada: Si el capital esta manos de particulares

Empresa Pública: El capital está en manos del estado

Empresa Mixta: La propiedad es compartida

Empresa de Autogestión: Si la empresa está en manos de los trabajadores.

Los mecanismos de control

La empresa crea mecanismos de control e incentivación de los gestores con autonomía directiva que aminora las perdidas por comportamientos inconscientes con sus objetivos. Entre los elementos que contribuyen a ejercitar el control destacan:

- a. El control de resultados y la auditoría interna, esto es, la investigación periódica de las actividades desarrolladas por la empresa o sus divisiones con el objetivo de identificar las desviaciones respecto al comportamiento considerado óptimo y, en su caso, penalizarlas.
- b. El empleo de sistemas de incentivos, monetarios o de otro, tipo, que estimulen el logro de los objetivos globales de la empresa.
- c. La competencia dentro de la empresa mediante la comparación de los resultados de las distintas divisiones.
- d. El aprovechamiento de la información que, en las empresas privadas, provee el mercado de capitales a través de la cotización de las acciones

2.2.7. Teoría de las Micro y Pequeñas Empresas

De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una 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.

Artículo 1.- Objeto de la Ley La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto

Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Artículo 2.- Definición de la micro y pequeña empresa La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante, de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley.

Artículo 3.- Características de las MYPE Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: -El número total de trabajadores: - Microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. - Pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

Decreto Legislativo N° 1086 La Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (2008).

Título I

Disposiciones Generales:

Artículo 1°.- Objeto. El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo

de las micros y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Artículo 2°.- Modificación del artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Modifíquese el artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma:

Artículo 3°.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:
Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). **(Huamán, 2009).**

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición de Micro y Pequeñas Empresas

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la ley de

competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (Dec. Leg. N° 1086)

2.3.2. Definición de Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

El objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento.

Las Diferentes Formas de Financiar a una Empresa

Las empresas necesitan financiar sus operaciones e inversiones. El dinero para hacerlo lo aportan los dueños o se pide a través de un préstamo. De ahí las diferencias entre invertir dinero del dueño pedir prestado, la fundamental es que el dinero del accionista será significativamente más caro. Siempre será más barato endeudar a la empresa.

Todas las empresas tienen acceso a estos proveedores de fondos. Solo hay que saber presentar correctamente cada caso y sustentar sólidamente la situación y proyecciones financieras del negocio. Los bancos no son la única fuente de dinero. En el Perú, hay opciones de financiamiento vía fondos que pueden aportar a una empresa.

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para el emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamiento.

a) Financiamiento Interno o Autofinanciamiento (recursos propios).

El financiamiento interno está integrado por aquellos recursos financieros que la empresa genera por si misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero. Los recursos financieros. Los recursos propios son las fuentes de financiación más estables o permanentes que tiene la empresa, ya que no tienen vencimiento. Además son los que soportan un mayor riesgo, puesto que en caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa. Como recursos propios se identifica al capital y a las reservas y como tales aparecen en el pasivo del balance. El capital está formado por las aportaciones de los socios al constituirse la sociedad y las sucesivas ampliaciones que del mismo se haga. Las reservas se forman generalmente como consecuencia de la

retención de beneficios, los cuales se obtienen del resultado que han proporcionado las operaciones realizadas por la empresas en el desarrollo de su actividad (**Gutiérrez & Sánchez, 2010**).

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 los desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa. Al recibir recursos externos se está contratando un pasivo el cual genera un costo financiero (interés) y que tendrá que ser liquidado (interés y capital recibido) en los términos del contrato que ampara la operación (**Ricaldi, 2013**).

2.3.3. Definición de Comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consiste en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción del algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, es como las sociedades mercantiles (**SCIAN, 2002**)

La palabra comercio es un término que usamos con asiduidad en

nuestro idioma y que se haya asociado a la actividad económica, especialmente asociadas a la compra y venta.

Negocio que implica comprar y vender productos en un mercado y la obtención de un beneficio por tal acción

Si bien presenta varios usos, el más extendido, sin dudas, es aquel que nos permite referir al negocio que alguien efectúa al vender, comprar o trocar productos, mercancías, servicios, entre otros, a instancias de un mercado y con la misión de lograr a través de los mismos un beneficio económico.

Cabe destacar, que el indicado intercambio supone la entrega de algo a cambio de otra cosa que revista el mismo valor monetario, o en su defecto, el pago de un determinado precio que quien vende le asigna a la cosa en cuestión.

Orígenes e Historia

El origen del comercio es realmente milenario, el mismo se remonta hacia finales de la etapa Neolítica y sería la agricultura la primera materia de intercambio entre los hombres, porque cuando se perfeccionó la actividad y la cosecha abundaba a punto tal de dejar un resabio, tal excedente comenzó a ser intercambiado por otros valores por parte del productor.

Tiempo después el trueque sería reemplazado por la introducción de la moneda.

La evolución de las sociedades generó que se buscasen alternativas más rentables y además a medida que se producía este avance en la

sociedad, las necesidades de sus integrantes crecían y solamente el comercio podía ya satisfacerlas de manera eficiente.

El comercio fue sin dudas el recurso de expansión y de crecimiento que encontraron muchas comunidades de antaño, vendiendo sus productos en lugares del planeta ciertamente lejanos a su ubicación.

Por supuesto que este hecho impulsó el desarrollo del transporte, porque claro, había que hacer llegar de modo satisfactorio esos bienes producidos en un lugar, a otro bien distante, y así es que se mejoró el transporte en todas sus expresiones, marítimo, terrestre, entre otros, pudiendo conectar zonas alejadas y creando rutas estrictamente comerciales que generan una red de poblaciones y ciudades que también vivían de ese comercio.

Cuando aparecen los sistemas monetarios se facilitarán las transacciones comerciales.

Clases de Comercio

Existen diferentes tipos de comercio como ser: comercio mayorista (se caracteriza porque el comprador no es el consumidor final sino otro comerciante o empresa), comercio minorista (en este sí el comprador es el consumidor final del producto), comercio interior (es aquel que se establece entre individuos que pertenecen a la misma nación), comercio exterior (se produce entre individuos o empresas que residen en diferentes países).

Comerciantes y códigos que deben respetarse

Al individuo que se dedica de manera profesional a la actividad del comercio se lo conoce popularmente como comerciante.

Los códigos comerciales reconocen como comerciantes a aquellas personas que disponen de la facultad legal para contratar y que ejercen por su cuenta actos comerciales y que de eso ejercen su profesión habitual.

Es la persona que compra y vende mercaderías y también la que las fabrica para luego venderlas al mayor o al menor.

El negocio del comerciante consiste en adquirir productos a un precio de costo y luego le agregará un margen para su ganancia y así se configurará el precio de venta al público, el agregado será su ganancia.

Se debe destacar que cualquier comerciante debe ceñirse a lo que estipula el código de comercio.

Entre ellas se destaca: inscribir de manera legal a la actividad que desarrolla en el correspondiente registro y que es controlado por las diversas cámaras comerciales; concretar las habilitaciones municipales que están previstas por ley y en relación a la actividad que se desarrollan; dar el alta en la entidad fiscal de recaudación que corresponda para poder pagar los impuestos establecidos por la actividad; llevar al día los libros contables que exige la ley; entregar facturas a los consumidores por sus compras para así dejar registradas las ventas; y finalmente disponer de un comportamiento ético intachable que no sea desleal ni deshonesto con sus competidores.

Establecimiento en el que se Comercia

Por otra parte, también se designa como comercio al establecimiento, es decir, al lugar físico en el cual tiene lugar el mencionado intercambio.

También, la palabra designa a la acción de comerciar y al resultado de la misma.

En tanto, comerciar, implicará una negociación, ya sea vendiendo o comprando productos o afines con el objetivo de alcanzar ganancias.

Y también al conjunto de los locales comerciales, así como también a los individuos que se dedican a este rubro de la economía, se lo suele denominar de modo general como comercio. El sector del comercio se ha visto muy golpeado por las recientes medidas económicas tomadas por el gobierno.

Y no debemos soslayar que en algunas situaciones y contextos a esta palabra se le atribuye una connotación negativa porque refiere a un negocio ilícito, como ser venta de drogas o de cualquier otro producto o bien pero que se efectúa de manera clandestina y sin la debida autorización y control. (Ucha, 2012).

2.3.4. Definición de Sector Comercio

El sector comercial es uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto a tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores. Además, este sector consume anualmente 14.459 Tcal (teracalorías),

lo que equivale al 5% del total de consumo de energía del país (**BNE, 2011**).

Dado su magnitud, el sector comercial puede ser dividido en dos tipos: comercio mayorista y comercio minorista. En el comercio minorista el comprador es el consumidor final, en este caso, el tipo de negocio es denominado Retail. En el Retail se encuentra los dos mayores consumidores de energía del sector comercial, los supermercados y centros comerciales.

Por otro lado, el Retail posee indicadores en materia de productividad: alta concentración, explosivo crecimiento en los últimos años y alta competitividad en los subsectores (supermercados, tiendas y centros comerciales). Estos son factores que influyen directamente en el consumo energético por parte del sector comercial, junto con fomentar el interés y preocupación del sector por llevar a cabo proyectos de EE para la gestión y administración de la energía. Es por este motivo que la AChEE desarrolla desde el año 2013 el perfil de Gestores en Eficiencia Energética (EE) para el Sector Comercial.

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

empresarios con facilidades y recursos para fomentar la labor de servicios.

2.3.5. Definición de Abarrotes

La primera aceptación de termino abarrote que menciona la Real Academia Española en su diccionario pertenece al cambio de la marítima y alude a la cuña o el fardo que se utiliza para presionar la estiba, completando todos sus espacios, el términos abarrotes se utiliza para nombrar a los víveres o a las provisiones que se necesitan para la subsistencia. Los abarrotes, en este sentido, son los abastos.

La idea de abarrotes se usa en España para nombrar al comercio que también se conoce como tienda de ultramarinos. Este tipo de recinto comercial ofrece alimentos envasados o de venta al peso, desde panes hasta productos lácteos pasando por conservas. Los abarrotes, en algunos países sudamericanos, se denominan almacenes.

La asociación entre los abarrotes y los ultramarinos se relaciona a que en la antigüedad, estas tiendas comercializaban productos que llegaban de ultramar.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

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

3.2. Población y muestra

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

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

3.3. Definición y Operacionalización de variables

No aplica por ser investigación bibliográfica documental de caso

3.4. Técnicas e instrumentos

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

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

3.5. Plan de análisis

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

Para 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 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.

3.6. Matriz de consistencia

Ver anexo N° 01

3.7. Principios Éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado, ciñéndonos a la estructura

aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora para el financiamiento de la micro y pequeña empresa Vip Inversiones E.I.R.L.

La presente investigación se basó con el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú. 2017

CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ. 2018

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Aquino (2017)	Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa MINISOL S.R.L., utiliza el financiamiento propio y por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del BANCO SCOTIABANK, donde se ha obtenido un préstamo de S/100,000(Cien Mil

soles), con una tasa de interés del 16% Anual ,siendo mensual 1.3%, el plazo determinado de devolución es de 6 meses con ello se determina que es a corto plazo y fue invertida en capital de trabajo (Mercaderías), para así permitir el desarrollo de la empresa, este financiamiento fue obtenido al cumplir con los siguientes requisitos: Ficha RUC,DNI Representante Legal, Vigencia de Poder,3 últimos PDT 621,Declaracion Renta Anual, Estado de situación Financiera, Minuta de Constitución de la Empresa. Este financiamiento obtenido será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha acordado la devolución.

**Hernández
(2015)**

Según la entrevista a profundidad realizada al gerente de la empresa del caso de estudio, las principales características del financiamiento de dicha empresa son: el financiamiento es propios (interno) y ajeno (externo), de corto plazo fundamentalmente, del sistema no bancario formal, de corto plazo y es utilizado básicamente en capital de trabajo. Por lo tanto, se recomienda que la empresa en cuestión, trate de acceder a financiamiento del sistema bancario, pero que sea de largo plazo, para que pueda crecer y desarrollarse en el futuro.

En el caso de la empresa “GRUPO OLICRUZ” con respecto a lo que indico el gerente: Esta Mype en los dos

**Castro
(2015)**

últimos años tuvo un financiamiento de terceros el cual esta empresa supo sobresalir por la falta de liquidez que tenía, cumplió con todas sus obligaciones e invirtió más mercaderías y amplió nuevos locales para que genere más ingreso, sin embargo para que esta mype siga creciendo es recomendable que capaciten a su personal para que genere más ventas y así pueda obtener mejoras de resultados.

**Zumaran
(2016)**

Del cuestionario aplicado al gerente de la empresa Distribuidora Tany E.I.R.L., se puede concluir que la empresa recurre a los créditos bancarios y estos son utilizados en capital de trabajo con el fin de desarrollar sus actividades y una pequeña parte fue destina a la compra de activo fijo. Asimismo, la obtención de créditos por parte de la empresa en el año 2016 está resultando beneficiosa, 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.

**Tiburcio
(2017)**

Respecto al cuestionario los resultados obtenidos de la empresa Distribuidora Yolita E.I.R.L., se puede manifestar lo siguiente: La empresa en estudio ha utilizado un financiamiento por parte de terceros, de una entidad financiera como es Caja Huancayo, con una tasa de interés del 6 % mensual, teniendo como plazo de

devolución en un año (corto plazo), su financiamiento fue destinado netamente a capital de trabajo, ello ha permitido el crecimiento y desarrollo de la empresa.

Noriega
(2017)

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 terceros 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.

Aquino
(2015)

Las necesidades propias del giro del negocio y mejora de la infraestructura del local, y ante la falta de capital para responder a ellos, son los motivos que conllevaron a buscar un financiamiento a la empresa Y YBAÑEZ S.R.L., quien recurre a una fuente externa específicamente de un banco, la falta de orientación en relación a las demás fuentes de financiamiento le llevan a recurrir solo a un tipo de fuente recomendada, desconoce si es la tasa más baja a diferencia de los demás bancos, sin embargo, lo que contribuye el buen uso de sus recursos obtenidos, y no el exceso de intereses, son los objetivos claros por los que se endeudo y su responsabilidad de pago, asimismo, como cumple con los requisitos para ser acreedora de

préstamos de las entidad financieras, se le facilita a diferencia de otras MYPES

**Marina
(2016)**

En el caso de la empresa “Comercial Zaragoza E.I.R.L.”, según su gerente: La MYPE financia su actividad económica con recursos financieros de terceros, recurre al sistema no bancario formal (Caja Municipal de Piura) para solicitar créditos, debido a que le ofrecen mayores facilidades en el corto plazo, con una tasa de interés anual más elevada que del sistema bancario, el cual es invertido en su capital de trabajo, lo que le permite tener alguna ventaja competitiva frente a su rivales.

**Solizor
(2017)**

De acuerdo al Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., se obtuvo los siguientes resultados: La empresa en estudio es formal, con 12 años de funcionamiento lo que le permite tener una amplia experiencia en este rubro, lo que motivo a formar la empresa fue para generar empleo familiar, cuenta con trabajadores 11 permanentes y 3 eventuales, financia su actividad con financiamiento de tercero, recurre a la entidad financiera (CrediScotia) porque le brinda facilidades de otorgar el crédito, solicitándolo los siguientes requisitos: Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia de Poder, 3 últimos PDT. Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la

Empresa y un Aval, el monto del crédito recibido fue de S/70,000.00, por lo que el gerente está conforme porque fue el monto solicitado, a una tasa de interés de 26.40% anual, siendo una tasa de interés del 2.2% Mensual, siendo a un corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en su totalidad para capital de trabajo (mercaderías), este financiamiento fue indispensable para el desarrollo de la empresa del caso la cual ayudo al incremento de la rentabilidad. Para la empresa el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos casos ha sido el motor para que siga adelante, y pueda cumplir con sus objetivos. Este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución.

**Arévalo
(2017)**

La empresa Supermarket El Gool S.A.C., a través del cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, manifiesta que accedieron al financiamiento de terceros, mediante la Entidad Financiera, logrando trabajar con CrediScotia. Entre ellas la Entidad Financiera que le ofreció mayores beneficios de pago fue CrediScotia con la tasa de interés anual a 18.8%, ya que la empresa no contaba con un historial crediticio y brinda los requisitos necesarios como: Ficha RUC, 3 últimos Pdts. La tasa de

interés anual es del 28.8% por el monto de S/. 30,000 soles. El crédito otorgado cuenta con un período de pago de corto plazo (1 año) y son destinados para capital de trabajo (mercaderías), permitiendo el desarrollo de la empresa, incrementando sus ingresos y su posición en el mercado. Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades, ya que esta se encuentra solvente en el mercado.

Fuente: Antecedentes Nacionales, Regionales y Locales

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento de la Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018

CUADRO N° 02

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA VIP
INVERSIONES E.I.R.L. – HUANCAYO, 2018**

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

- 1. Edad del representante de la empresa: ...51 AÑOS**
 - 2. Sexo**

Masculino	()
Femenino	(X)
 - 3. Grado de instrucción:**

Primaria completa	()
Primaria incompleta	()
Secundaria completa	(X)
Secundaria incompleta	()
Superior universitaria completa	()
-

-
- | | |
|--------------------------------------|-----|
| Superior universitaria incompleta | () |
| Superior no universitaria completa | () |
| Superior no universitaria incompleta | () |

4. Estado Civil:

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

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

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 12 AÑOS

7. Formalidad de la empresa:

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

8. Número de trabajadores permanentes:..... 3

9. Número de trabajadores eventuales:..... 3

10. Motivos de formación de la empresa:

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

Si () No (X)

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

Si (X) No ()

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si () No (X)

Menciones:

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si (X) No ()

Menciones: **CREDISCOTIA**

- 15. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?**
Si () No (**X**)
- 16. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?**
Si (**X**) No ()
- 17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?**
Si (**X**) No ()
- 18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?**
Si () No (**X**)
- 19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?**
Si (**X**) No ()
- 20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?**
Si (**X**) No ()
- 21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?**
Si () No (**X**)
- 22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?**
Si (**X**) No ()
- 23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?**
Si (**X**) No ()
- 24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?**
Si () No (**X**)
- 25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?**
Si () No (**X**)
- 26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?**
Si (**X**) No ()
- 27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?**
Si (**X**) No ()
- 28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?**
Si (**X**) No ()
- 29. Monto del préstamo solicitado**
a) 1,000 – 3,000
-

-
- b) 3,000 – 5,000
 - c) 5,000 – 10,000
 - d) 10,000 – 15,000
 - e) 15,000 – 20,000
 - f) 20,000 a mas **S/. 48,000.00**

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

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

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

Tasa de Interés: ...**25.2%** Anual **2.1%**. Mensual

IV. REQUISITOS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO:

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

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente de la empresa

4.1.3. Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú y de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L. – Huancayo, 2018

CUADRO N° 03

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL
FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA VIP INVERSIONES**

E.I.R.L. – HUANCAYO, 2018

Elementos de comparación	Resultado Objetivo Específico 1	Resultado Objetivo Especifico 2	Resultado Objetivo Especifico 3
Forma de financiamiento	El financiamiento de terceros (externo) es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica, salvaguardando los activos de la empresa y estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Aquino (2013)	La empresa Vip Inversiones E.I.R.L., en estudio financia sus actividades comerciales con financiamiento de terceros	Si Coincide
Entidad al que recurren	Los autores Tiburcio (2017), Noriega (2017), Solizor (2017), Arévalo (2017) , coinciden en mencionar	La empresa Vip Inversiones E.I.R.L., menciona que obtuvo su financiamiento de la Entidad Financiera	Si Coincide

	que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, recurren a las Entidades Financieras, porque les otorgan más facilidades de crédito		
Institución financiera que otorga el crédito	Los autores Solizor (2017), Arévalo (2017) , enfatizan que las entidades financieras que les otorgaron el préstamo fue la Entidad Financiera Crdiscotia.	La entidad financiera de la que recibió crédito la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., fue de la Entidad Financiera CrediScotia	Si Coincide
Tasa de Interés	Solizor (2017), Arévalo (2017) menciona que accedió a un préstamo de las entidades financieras a un interés de 26.40% y 28.80% respectivamente Anual.	La tasa de interés por el crédito fue del 25.20% anual	Si Coincide
Plazo de Crédito solicitado	Los autores Tiburcio (2017), Zumaran (2016), Castro (2015), Noriega (2017), Solizor (2017), Arévalo (2017) coinciden que las micro y pequeñas empresas solicitaron créditos de terceros, los cuales	El representante de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., indico que la empresa obtuvo el crédito financiero a Corto plazo (12 meses)	Si Coinciden

	fueron otorgados a corto plazo		
En que invirtió el crédito obtenido	El autor Tiburcio (2017), Noriega (2017), Solizor (2017), Arévalo (2017) establece que su crédito financiero recibido fue invertido en Capital de Trabajo (mercaderías)	El crédito obtenido por la Empresa Vip Inversiones E.I.R.L., fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías).	Si Coincide

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

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

Según los autores **Tiburcio (2017), Noriega (2017), Aquino (2015), Marina (2016), Solizor (2017) & Arévalo (2017)**, coinciden en que las micro y pequeñas empresas han obtenido financiamiento de terceros (externo) de las entidades financieras para el crecimiento de su empresa. Lo que diferencia de **Aquino (2013)**, obtuvo el crédito financiero de la banca formal, los cuales les exigen mayores garantías pero con bajas tasas de interés. **Zumaran (2016)**, considera 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 desistan del financiamiento. **Hernández (2015)**, resalta que el financiamiento es

indispensable para el crecimiento de su empresa y asimismo dicho préstamo financiero Si incremento en la rentabilidad de su empresa.

4.2.2. Respecto al objetivo específico 2

Respecto al resultado obtenido a base del cuestionario aplicado al representante de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., se obtuvo lo siguiente la empresa recurrió al financiamiento de tercero, a la entidad financiera CrediScotia, obteniendo un crédito de S/. 48,000.00 con una tasa de interés anual de 25.20%, obteniendo el crédito a corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías). El empresario destaca la importancia de contar con financiamiento ya que esto contribuye al desarrollo y competitividad de la empresa.

4.2.3. Respecto al objetivo específico 3

Al realizar el análisis comparativo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., se obtiene lo siguiente:

Respecto al Financiamiento: si coinciden entre el resultado de **Tiburcio (2017), Noriega (2017), Aquino (2015), Marina (2016), Solizor (2017) & Arévalo (2017)** y de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., ya que financian sus actividades con financiamiento de terceros.

Respecto a la entidad al que recurren: Los autores **Tiburcio (2017), Noriega (2017), Aquino (2015), Marina (2016), Solizor (2017), Arévalo (2017) & Aquino (2015)**, coinciden en mencionar que las

micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, recurren a las entidades financieras, porque les otorgan más facilidades de crédito

Respecto a la tasa de interés: Solizor (2017), Arévalo (2017) mencionan que accedió a préstamo de las entidades financieras, el cual fue pactada a pagar una tasa de interés del 26.40%, 28.80% Anual respectivamente lo cual coincide con la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., el préstamo le fue otorgado con una tasa de interés del 25.20%

Respecto al Plazo de crédito recibido: Los autores Tiburcio (2017), Noriega (2017), Aquino (2015), Marina (2016), Solizor (2017) & Arévalo (2017), Si coinciden que las micro y pequeñas empresas solicitaron créditos de terceros, los cuales fueron otorgados a corto plazo.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico 1

Con respecto a los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación podemos concluir que la mayoría de los micro y pequeños empresarios recurrieron al financiamiento de terceros (externo), en especial a las entidades financieras (cajas municipales, financieras, etc.), porque estas instituciones les exigen menos requisitos (garantías) y mayor facilidad para otorgarles el crédito, con una tasa de interés alta y a corto plazo. Fueron invertidos en capital de trabajo. Sin embargo, este crédito financiero ha

permitido el desarrollo y crecimiento de las empresas y así poder competir con otros negocios satisfaciendo las necesidades de los clientes.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

De acuerdo al Cuestionario aplicado al gerente de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L., se obtuvo los siguientes resultados:

La empresa en estudio es formal, con 12 años de funcionamiento lo que le permite tener una amplia experiencia en este rubro, cuenta con 3 trabajadores permanentes y 3 eventuales, financia sus actividades con financiamiento de tercero, recurre a la entidad financiera (CrediScotia) porque le brinda facilidades de otorgar el crédito, solicitando los siguientes requisitos: Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia de Poder, 3 últimos PDT. Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa, el monto del crédito recibido fue de S/48,000.00, a una tasa de interés de 25.20% anual, siendo una tasa de interés del 2.1% Mensual, siendo a un corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en su totalidad para capital de trabajo (mercaderías), este financiamiento fue indispensable para el desarrollo de la empresa. Para la empresa el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos casos ha sido el motor para que siga adelante, y pueda cumplir con sus objetivos.

Este financiamiento será devuelto con parte de las ganancias generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Respecto a los resultados de comparación de los objetivos específicos 1 y 2., si coinciden, respecto a la forma de financiamiento ya que recurren al crédito financiero de terceros para financiar sus actividades es decir a las entidades financieras porque les dan facilidades para obtener un crédito.

Si coinciden en la institución financiera que otorgo el crédito, las micro y pequeñas empresas obtuvieron el crédito de la financiera Crediscotia y la empresa del caso de estudio le otorgo la CrediScotia tasas de interés mediana mente alta a corto plazo.

5.4. Conclusión General

El financiamiento es el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer, ya que es un medio para lograr los objetivos a corto y largo plazo. Se sugiere a las micro y pequeñas empresas que se dedican a este sector apunten a obtener el crédito financiero de la banca formal de esta manera se reducirían los costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a corto plazo, estos beneficios contribuirían al desarrollo de la empresa.

La empresa Vip Inversiones E.I.R.L., accedió a un financiamiento de la entidad financiera (CrediScotia), a una tasa de interés 25.20% anual, Por lo que se le sugiere al empresario generar un buen historial crediticio y en un futuro solicitar su crédito de la banca formal porque brindan tasas de interés menor. Además se sugiere al gerente de la empresa evitar comprar artículos de muy poca rotación que conlleve a reducir sus ganancias.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aquino, J. (2015) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Y Ybañez S.R.L. Chimbote, Periodo 2015.* Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5597>

Aquino, M. (2017) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio del Perú: Caso Empresa Minisol S.R.L. - Tingo María, 2017.* Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5135>

Arévalo, J. (2017) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Supermarket El Gool S.A.C. – Juanjui, 2017.* Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6091>

Aspilcueta, (2014). *MYPEs en el Perú.* Disponible en: <http://www.monografiascom/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>

Bernilla, M. (2006). *Manual práctico para formar MYPE*

Bustamante, E. (2010). *La Empresa.* Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>

Callizaya & Urquieta (2014). *Auditoría especial al proceso de contratación y pagos efectuados a los consultores de línea, de la*

fuerza de financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011. Tesis Licenciatura: Universidad Mayor San Andrés.

Castro, M. (2015) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú: Caso Empresa “Grupo Olicruz”- Chimbote, 2015.*
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3504>

CUDECOOP, (2012) *¿Qué es una cooperativa?, ¿Cómo formarla?*
Editorial Multiformas S.R.L. Uruguay.

Decreto Legislativo N° 1086 (2008). *La Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.* Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientación/mypes/normas/dl-1086.pdf>

Fernández, I. (2009). *Fundamentos teóricos de la financiación empresarial. Universidad de Oviedo. Club planeta. Fuentes de financiamiento.* Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.html

Gómez, J. (2010). Dirección estrategia y financiamiento empresarial: una perspectiva integradora. En T. d. Alacant.

Hernández, M. (2015) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Abarrotes Richard” de Imperial - Cañete, 2015.* Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3099>

- Huamán, B. (2009).** *Las Mypes en el Perú.* Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Ibarra, A. (2019).** *Desarrollo del análisis factorial multivariable aplicado al análisis financiero actual.* Colombia pp 56 – 104.
- León, B. (2017).** *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Santa María S.A.C. de Casma, 2016. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.*
- Lira, P. (2009)** *Finanzas y financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer.* Imprenta Perú - Perú
- Marceglagia, E. (2015).** “*El futuro de las Mypes: El motor económico de Europa*”. Recuperado de: <http://es.euronews.com/2015/09/28/el-futuro-de-las-pymes-el-motor-economico-de-europa>
- Marina, D. (2016).** *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “Comercial Zaragoza E.I.R.L.” - Moyobamba, 2016.*
Disponible en:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8986>
- Mejía, R (1983).** *Definición de las micro y pequeñas empresas* Disponible en:
<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>
[Extraído el 13-05-2018].

Modigliani, F. y Miller, M. (1963) Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A correction.” American Economic Review, Vol 53 (3), 433-443.

MTPE, (2005), citado por Matute, Albuja, Janampa, Odar & Del Carmen, (2008). *Sistema Nacional de capacitación para la MYPE* Peruana. Editorial Cordillera S.A.C. Perú

Murguía & Murguía (2014). En la tesis titulada: “*Auditoría especial a los estados de cartera de proyectos por cada línea de financiamiento de la unidad ejecutora 007 unidad de administración de programas dependientes del viceministerio de inversión pública y financiamiento externo (vipfe), al 31 de diciembre de 2012.* Tesis Licenciatura: Universidad Mayor San Andrés

MytripleA. (2017) *Fuente de financiación de la empresa.* Recuperado de: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/fuentes-de-financiacion/> [Extraído el 13-05-2018]

Noriega, C. (2017) *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”.* Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3050>

Núñez, P. (2013). *Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pymes) en Ecuador.* Tesis Licenciatura. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

- Pavon L.** *Financiamiento a las microempresas y las PYMEs en México* (2000-2009). [2010 Ago.]. Disponible desde: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5205>
- Pérez, J. (2015).** *Definición de abarrotes*. Disponible en: <https://definicion.de/abarrotes/> [Extraído el 13-05-2018]
- Porta & Merino, (2015)** *Definición de Abarrotes*. Recuperado de <https://definicion.de/abarrotes/> [Extraído el 13-05-2018]
- ProInversión, (2005).** MYPEqueña empresa crece. *Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. Disponible en: www.proinversion.gob.pe [Extraído el 13-05-2018]
- Prospectivas Económicas de América Latina, (2013)** *Políticas de PYMES para el cambio estructural*. Publicado en OECD Library. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es> [Extraído el 13-05-2018]
- Rodríguez & Sierralta, (2015)** *el problema del financiamiento*. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/File/15749/16184> [Extraído el 13-05-2018]
- Rojas, J. (2015).** En su tesis titulada: “*Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*”. Tesis Licenciatura. Universidad de Buenos Aires
- Solizor, S. (2017)** *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017*.

Disponible en:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5147>

Tiburcio, G. (2017) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Distribuidora Yolita E.I.R.L. - Tingo María, 2017.*

Disponible en:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5160>

Ucha, F. (2012). *Definición de Comercio.* Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economía/comercio.php> [Extraído el 13-05-2018].

Villarán, F. (1993). *Seminario de Microempresas y Medio Ambiente.*

Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>

Weinberger, K. (2009) USAID. Plan de Negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Primera edición. Impreso en Perú.

Zumaran, A. (2016) *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “Distribuidora Tany E.I.R.L.” Chimbote, 2016.*

Disponible en:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7822>

6.2. ANEXO

6.2.1. Anexo N° 01: Matriz de Consistencia

TITUTLO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	JUSTIFICACION
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú Caso Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018?	Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Empresa Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2018. 2. Describir las características del financiamiento de la empresa Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018. 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 Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018 	La investigación se justifica porque permite conocer a nivel bibliográfico documental la relación del financiamiento del Perú y del Vip Inversiones E.I.R.L. - Huancayo, 2018. Asimismo. La investigación también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las empresas del sector en estudio. Además esta investigación permite ahondar en un área de conocimiento de interés para la población de empresas en general.

6.2.2. Anexo N° 02: Modelos de fichas bibliográficas

Fernández, I. (2009).

La teoría de financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento en un agente económico: empresa, inversiones individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre el consumo e inversión. Definida de esta forma la forma del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros.

Link: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Huamán, B. (2009).

Artículo 2.- Definición de la micro y pequeña empresa La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante, de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Link: <https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

6.2.3. 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 **VIP INVERSIONES E.I.R.L.**, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA VIP INVERSIONES E.I.R.L. – HUANCAYO, 2018**

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa: ...*51 años*.....
2. Sexo
 - Masculino
 - Femenino
3. Grado de instrucción:
 - Primaria completa
 - Primaria incompleta
 - Secundaria completa
 - Secundaria incompleta
 - Superior universitaria completa

- Superior universitaria incompleta ()
- Superior no universitaria completa ()
- Superior no universitaria incompleta ()

4. Estado Civil:

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

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

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: *12 años*

7. Formalidad de la empresa:

- Formal
- Informal ()

8. Número de trabajadores permanentes: *3*

9. Número de trabajadores eventuales: *3*

10. Motivos de formación de la empresa:

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

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

Si () No

12. ¿Financia su actividad, sólo 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: Crediscotra

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 aumentó 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 – 5,000

c) 5,000 – 10,000

d) 10,000 – 15,000

e) 15,000 – 20,000

~~f) 20,000 a más~~ S/ 48,000.00 (cuarenta y Ocho mil)

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

a) 06 meses

~~b) 12 meses~~

c) 24 meses

d) 36 meses

e) Otros

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

Tasa de Interés: 2.1% Mensual 25.2% Anual

Requisitos para obtener financiamiento:

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

6.2.4. Cuadro de Comparación

Banco Scotiabank	Caja Trujillo	Caja Huancayo	Crediscotia
Crédito más de S/ 20,000			
Tasa de interés 1.46% mensual	Tasa de interés 2.5% mensual	Tasa de interés 2.4% mensual	Tasa de interés 2.1% mensual
Plazo del crédito más de 12 meses			
Requisitos			
<ul style="list-style-type: none"> - Ficha RUC - DNI Representante Legal - Vigencia de Poder - 3 Últimos PDT - Declaración Anual - Estado de Situación Financiera - Constitución de la Empresa - Aval 	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha RUC - DNI Representante Legal - Vigencia de Poder - 3 Últimos PDT - Declaración Anual - Estado de Situación Financiera - Constitución de la Empresa - Aval 	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha RUC - DNI Representante Legal - Vigencia de Poder - 3 Últimos PDT - Declaración Anual - Estado de Situación Financiera - Constitución de la Empresa - Aval 	<ul style="list-style-type: none"> - Ficha RUC - DNI Representante Legal - Vigencia de Poder - 3 Últimos PDT - Declaración Anual - Estado de Situación Financiera - Constitución de la Empresa - Aval
<p>La empresa obtuvo su préstamo de la Entidad Financiera Crediscotia, según los requisitos y necesidades de la empresa en estudio.</p>			