



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**EL CRÉDITO DE PROVEEDORES UNA
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA
MYPE ORO PLAZA SAC, DE LA PROVINCIA DE
ZARUMILLA-TUMBES-2019**

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

AUTOR:

**TINEDO ARICA, ELVIS LEONEL
ORCID: 0000-0002-5202-9986**

ASESOR:

**VILELA RODRIGUEZ, OSCAR ANDRES
ORCID: 0000-0001-6432-8935**

TUMBES – PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

Tinedo Arica, Elvis Leonel
ORCID: 0000-0002-5202-9986
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de pregrado
Tumbes, Perú

ASESOR:

Vilela Rodríguez, Oscar Andrés
ORCID: 0000-0001-6432-8935
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Tumbes, Perú

JURADO:

Cordova Purizaga, Christian Ivan
ORCID: 0000-0001-7333-0025

Castro Arrunategui, Gloria Del Carmen
ORCID: 0000-0002-8265-8548

Reto Gómez, Jannyna
ORCID: 0000-0002-2169-9741

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**MGTR. CHRISTIAN IVAN CORDOVA PURIZAGA
PRESIDENTE**

**MGTR. GLORIA DEL CARMEN CASTRO ARRUNATEGUI
MIEMBRO**

**MGTR. JANNYNA RETO GOMEZ
MIEMBRO**

**MGTR. OSCAR ANDRES VILELA RODRIGUEZ
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por haberme dado la vida, y permitirme estar presente en esta etapa importante de mi vida.

A mis padres por su apoyo constante en este proceso de estudios, por sus valores que inculcaron para mi ética profesional.

A la universidad católica los ángeles de Chimbote, por sus grandes conocimientos inculcados en mi formación profesional.

DEDICATORIA

A mis padres:

Clara Arica y Agustín Tinedo
que me inculcaron valores y me
apoyaron en todo momento en
este proceso de estudios.

A mi esposa e hijo:

Fiorella y Mathías, que son el motor
y motivo para salir adelante.

RESUMEN

La presente investigación tiene por título **EL CRÉDITO DE PROVEEDORES UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA MYPE ORO PLAZA SAC, DE LA PROVINCIA DE ZARUMILLA- TUMBES 2019**. Cuyo problema principal es ¿Es el crédito de proveedores una alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC en el 2019?, tiene como objetivo general Establecer el crédito de proveedores como alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC. El tipo de la investigación es cuantitativo, de nivel descriptivo y el diseño de la investigación es no experimental. La población que se utilizó en este trabajo es la MYPE ORO PLAZA SAC, aplicando como instrumento un cuestionario y la encuesta como técnica. Según el primer objetivo específico se concluyó que la MYPE ORO SAC inició sus actividades con financiamiento propio, y durante sus años de funcionamiento financió sus actividades con financiamiento propio, bancario y se financió mediante la entidad financiera Banco de Crédito del Perú, obteniendo un préstamo de s/ 60,000 que fueron pagados a un plazo de 2 años, el cual le cobraron una tasa de interés anual del 18%. También se determinó que la empresa también realiza compras de mercaderías al crédito, los proveedores que le otorgan mercaderías al crédito es Cervecerías Backus, Punto blanco, Megamarcas, inversiones línea y farmacéutica la libertad, que del total el 25% del financiamiento de sus compras se obtiene con crédito de proveedores, en esta operación al crédito no existe ningún tipo de contrato que garantice esta operación , ya que la mercadería al crédito la obtienen por la confianza ganada por sus años como cliente. Según el segundo objetivo específico se concluyó que la MYPE ORO PLAZA SAC, obtiene mercadería al crédito por parte de sus proveedores a un plazo de 30 días. Asimismo, se determinó que en sus compras de mercadería al crédito no les cobran ningún tipo de interés, los montos de mercaderías al crédito que le otorgan están en el rango de s/ 6,000 a s/ 10,000 mensuales y que de sus 20 proveedores 5 le otorgan mercadería al crédito. Determinándose así que el crédito de proveedores es un financiamiento menos costoso que la de un préstamo bancario. Ya que no le cobran ningún tipo de interés, aumentando las ventas y la rentabilidad de la empresa ya que no existe costo financiero.

Palabras claves: Crédito, Financiamiento, MYPE, Proveedores

ABSTRACT

The present investigation is entitled THE SUPPLIER CREDIT A FINANCING ALTERNATIVE FOR THE MYPE ORO PLAZA SAC, OF THE PROVINCE OF ZARUMILLA- TUMBES 2019. Whose main problem is Is supplier credit an alternative financing for the MYPE ORO PLAZA SAC In 2019? Its general objective is to establish the credit of suppliers as a financing alternative for the MYPE ORO PLAZA SAC. The type of research is quantitative, descriptive and the research design is not experimental. The population that was used in this work is the MYPE ORO PLAZA SAC, applying as a tool a questionnaire and the survey as a technique. According to the first specific objective, it was concluded that the MYPE ORO SAC began its activities with its own financing, and during its years of operation it financed its activities with its own financing, banking and was financed through the financial entity Banco de Crédito del Perú, obtaining a loan from s / 60,000 that were paid for a term of 2 years, which charged an annual interest rate of 18%. It was also determined that the company also makes purchases of merchandise on credit, the suppliers that grant merchandise to the credit are Cervecerías Backus, Punto Blanco, Megamarcas, investments line and pharmaceutical freedom, which of the total 25% of the financing of their purchases are you obtain with credit from suppliers, in this operation to the credit there is no type of contract that guarantees this operation, since the merchandise to the credit is obtained by the trust gained by your years as a customer. According to the second specific objective, it was concluded that the MYPE ORO PLAZA SAC obtains merchandise on credit from its suppliers within 30 days. Likewise, it was determined that in their purchases of merchandise on credit they are not charged any type of interest, the amounts of merchandise they grant to the credit are in the range of s/ 6,000 to s/ 10,000 per month and that of their 20 suppliers 5 they grant merchandise on credit. Thus determining that the credit of suppliers is less expensive financing than that of a bank loan. Since they do not charge any interest, increasing the sales and profitability of the company since there is no financial cost.

Keywords: Credit, Financing, MYPE, Suppliers

INDICE

AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN Y ABSTRACT.....	v
CONTENIDO.....	vii
INDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISION DE LITERATURA.....	4
2.1 ANTECEDENTES.....	4
2.2 MARCO TEORICO.....	14
III. HIPÓTESIS	57
IV. METODOLOGÍA.....	57
4.1 Diseño de la Investigación.	57
4.2 El Universo y Muestra.....	58
4.3 Definición y Operacionalización de Variables.....	59
4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	60
4.5 Plan de Análisis.	61
4.6 Matriz de Consistencia.....	62
4.7 Principios Éticos.....	63
V. RESULTADOS.....	64
5.1 Resultados.....	64
5.2 Análisis de Resultados.....	84
VI. CONCLUSIONES.....	87
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	89
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	89
ANEXOS.....	93

INDICE DE GRÁFICOS, TABLAS Y CUADROS

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 01 Financiamiento inicial propio.....	64
GRAFICO 02 Financiamiento durante su funcionamiento.....	65
GRAFICO 03 Empresas financieras.....	66
GRAFICO 04 Capital financiado.....	67
GRAFICO 05 Tasa anual de financiamiento.....	68
GRAFICO 06 Plazo de financiamiento.....	69
GRAFICO 07 Dificultades de financiamiento bancario.....	70
GRAFICO 08 Disminución de ventas anuales.....	71
GRAFICO 09 Local propio de la empresa.....	72
GRAFICO 10 Sucursales de la empresa.....	73
GRAFICO 11 Compras de mercaderías al crédito.....	74
GRAFICO 12 Proveedores que otorgan crédito.....	75
GRAFICO 13 Total de compras mensuales al crédito.....	76
GRAFICO 14 Contrato en compras al crédito.....	77
GRAFICO 15 Elementos para otorgamiento de mercadería al crédito.....	78
GRAFICO 16 Importes al crédito de proveedores.....	79
GRAFICO 17 Plazos de cancelación a proveedores.....	80
GRAFICO 18 Existencia de interés en compras al crédito	81
GRAFICO 19 Tasa de interés en compras de mercadería al crédito.....	82
GRAFICO 20 Cantidad de proveedores que otorgan mercadería al crédito.....	83

INDICE DE TABLAS

Tabla 01 Financiamiento inicial propio.....	64
Tabla 02 Financiamiento durante su funcionamiento.....	65
Tabla 03 Empresas financieras.....	66
Tabla 04 Capital financiado.....	67
Tabla 05 Tasa anual de financiamiento.....	68
Tabla 06 Plazo de financiamiento.....	69
Tabla 07 Dificultades de financiamiento bancario.....	70
Tabla 08 Disminución de ventas anuales.....	71
Tabla 09 Local propio de la empresa.....	72
Tabla 10 Sucursales de la empresa.....	73
Tabla 11 Compras de mercaderías al crédito	74
Tabla 12 proveedores que otorgan crédito.....	75
Tabla 13 Total de compras mensuales al crédito.....	76
Tabla 14 Contrato en compras al crédito.....	77
Tabla 15 Elementos para otorgamiento de mercadería al crédito.....	78
Tabla 16 Importes al crédito de proveedores.....	79
Tabla 17 Plazos de cancelación a proveedores.....	80
Tabla 18 Existencia de interés en compras al crédito.....	81
Tabla 19 Tasa de interés en compras de mercadería al crédito.....	82
Tabla 20 Cantidad de proveedores que otorgan mercadería al crédito.....	83

I INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación titulada, **EL CRÉDITO DE PROVEEDORES UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA MYPE ORO PLAZA SAC DE LA PROVINCIA DE ZARUMILLA- TUMBES 2019**, cuyo problema es que no cuenta con suficiente capital de trabajo para expandir su negocio. El cual recurrir a créditos por parte de las entidades bancarias resulta difícil ya que los intereses son muy altos y los requisitos para acceder a un crédito, se solicitan muchos requisitos.

En la actualidad el financiamiento de la MYPE es fundamental para su crecimiento, siendo esta generadora de fuentes de trabajo y es parte importante en el crecimiento de la economía del país. En este mundo globalizado es importante que la MYPE cuente con capital de trabajo para su crecimiento para así poder competir con las grandes empresas del país. Es así que se formuló el siguiente enunciado del problema, ¿Es el crédito de proveedores una alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC?. Para resolver este problema se planteó como objetivo general, Establecer El crédito de proveedores como alternativa de financiamiento de la MYPE ORO PLAZA SAC y como objetivos específicos:

El primer objetivo específico de este trabajo de investigación es establecer el crédito de proveedores como alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC el cual va permitir expandir su negocio.

El segundo objetivo específico es Describir las ventajas del crédito de proveedores como alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC. La metodología utilizada en la investigación es de diseño no experimental por que no

se manipula ninguna variable, de tipo cuantitativo por que se analizan datos numéricos y de nivel descriptivo por que especifican las características de un hecho o fenómeno. Los resultados obtenidos según el primer objetivo específico es que la empresa inició sus actividades con capital propio y en adelante se financió con capital propio, financiamiento bancario y de proveedores, el cual en la operación de crédito de proveedores no existe ningún contrato para la realización de esta operación, las empresas que le otorgan mercadería al crédito son Cervecerías Backus, punto blanco, megamarcas, Inversiones Línea y Farmacéutica la Libertad. Según el segundo objetivo específico se concluyó que a la empresa sus proveedores le otorgan mercadería al crédito por un plazo de 30 días y que no existe ningún tipo de interés para este tipo de operación, los montos de mercaderías al crédito que le otorgan son de s/ 6, 000 hasta s/ 10, 000 mensuales y que de sus 20 proveedores 5 le otorgan mercadería al crédito. Determinándose así que el crédito de proveedores es un financiamiento menos costoso que la de un préstamo bancario. Ya que no le cobran ningún tipo de interés.

El trabajo de investigación se justifica:

Desde el punto de vista social: La MYPE genera fuentes de trabajo reduciendo así el índice de pobreza. Generar conocimiento a la MYPE ORO PLAZA SAC sobre las ventajas del crédito de proveedores como alternativa de financiamiento.

Desde el punto de vista económico: La MYPE mediante el pago de sus tributos contribuye al que gobierno pueda cumplir con sus políticas sociales en el país.

Desde el punto de vista académico: Generar nuevos conocimientos para la realización de otras investigaciones.

El presente trabajo está dividido en 6 capítulos:

Capítulo I: introducción, el cual describe los capítulos del trabajo de investigación.

Capítulo II: revisión de la literatura, en el cual comprende los antecedentes y la información científica al problema a investigar.

Capítulo III: Hipótesis. No lleva hipótesis.

Capítulo IV: Metodología, se detalla el diseño de la investigación y los métodos y técnicas utilizados en la zona que se va investigar.

Capítulo V: Análisis e interpretación de los resultados, se interpreta los resultados obtenidos en base a lo que se quiere lograr.

Capítulo VI: Conclusiones, se detalla lo que se determinó producto de los resultados.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1A nivel internacional:

Pérez, N. Matus, J. Arana, J. García, R. Y Martínez, M. (2015). En su investigación titulada. **Crédito comercial una alternativa de financiamiento. Caso: Padelma Fugar, S. P. R. de R. L.** *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 6(8), 1819-1832. México. Esta investigación tiene como objetivo identificar los factores determinantes que intervienen en la probabilidad de que productores cañeros tengan un crédito comercial como una alternativa más de financiamiento. Así también realizar una comparación de resultados en modelo probit y logit de los factores determinantes del crédito comercial. La metodología utilizada en la investigación es de enfoque mixto que implica un proceso de recolección, análisis y vinculación de datos cualitativos y cuantitativos que proporcionará información más completa para el análisis de estudio. En el estudio se comprueba que las variables edad del productor, escolaridad del productor y rendimiento son factores que influyen en la posibilidad de que el productor cañero tenga un crédito comercial. Es así como las características asociadas al productor y a la eficiencia productiva son determinantes para el acceso al crédito comercial en dichos productores.

Lopera, J. Vélez, V y Ocampo, L. (2014). **Alternativas de Financiación para las MIPYMES en Colombia.** *Revista virtual de estudiantes de contaduría pública*. Recuperado desde file:///C:/Users/PC/Downloads/20900-75562-1-PB.pdf. Este trabajo de investigación partió del objetivo principal de identificar las

alternativas de financiación que brinda el mercado para la MIPYMES, pretendiendo, además, orientar al lector y empresarios sobre aquellos aspectos generales que se deben tener presente al momento de tomar una decisión frente a las fuentes de financiación. La metodología utilizada en la investigación es de carácter documental, los métodos de recolección de datos obedecen a criterios cualitativos, explorando la relación entre la realidad que enfrentan hoy las MIPYMES con respecto a la financiación y los entes prestadores de ésta. Concluyó que en Colombia hay alternativas de financiación tanto internas como externas. Las primeras son las más comunes, para este tipo de empresas, principalmente para su creación, ya que son pocas las entidades dispuestas a financiar y/o personas que quieren invertir en proyectos o MIPYMES en edad temprana, debido a los altos riesgos a los que se enfrentan. Además, por que dichas fuentes no exigen pagos de intereses ni retribución de dinero, a pesar de tener un costo relacionado a los dividendos, es decir, son las que menos barreras presentan para el acceso. Las externas, por su parte, aplican en su mayoría, para aquellas MIPYMES que se encuentran en marcha con la capacidad económica para respaldar las deudas adquiridas y con suficiente tiempo en el mercado para demostrar la historia crediticia y capacidad de pago. Cabe aclarar que estas fuentes externas son de carácter público y privado. Las públicas son las ofrecidas por el estado, en las que encuentran diversas entidades con funciones específicas o generales para ayudar al crecimiento y desarrollo económico del país y las MIPYMES. Para el caso de las entidades privadas, son aquellas que igualmente ofrecen fuentes específicas o generales a las que se pueden acceder, pero que significan en cierta medida mayores costos que las mismas ofrecidas por el sector público. Finalmente se sugiere a las MIPYMES y a los empresarios tener en cuenta los criterios para financiarse,

expuestos anteriormente, a la hora de tomar una decisión para obtener los recursos, ya que estos sirven de guía para elegir la mejor alternativa. Consiguiendo así financiarse de manera estratégica para lograr un mayor crecimiento de la empresa, debido a que dicha decisión redonda en amplios beneficios para la misma.

Cotler, P. (2015). En su investigación titulada **Crédito de Proveedores, Tamaño e Empresa e Informalidad**. *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, LXXXII (3), 559-582. México. El objetivo de esta investigación es describir el crédito de proveedores y su incidencia en su tamaño e informalidad. La metodología utilizada es de carácter documental de corte transversal, se utilizó el modelo probit. Concluye que el crédito de proveedores, es una fuente primordial de financiamiento empresarial. Y cada vez que aparecen los resultados de las nuevas encuestas surgen discusiones respecto de que se podría concluir al comparar la evolución que sigue el crédito comercial contra la que sigue el crédito bancario. Por lo general se cree que son solo pequeñas empresas sin acceso a crédito bancario las que hacen uso del crédito comercial. En este sentido, la importancia relativa del crédito comercial en México se utiliza comúnmente como un indicio de que los bancos prestan muy poco.

Grau, A y Reig, A. (2014). **Efectos de la Crisis en el Crédito Comercial Concedido y Relevancia de la Diversificación de la Actividad**. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 23(2014), 194–204. España. El objetivo de este trabajo es estudiar las razones por las que las empresas manufactureras españolas conceden crédito comercial a sus clientes. Con este trabajo contribuyen a demostrar la importancia del crédito comercial en las

finanzas de la empresa y en la economía. Se han analizado teórica y empíricamente, por una parte, el papel que juega en periodo de crisis financiera y económica; y, por otra parte, la importancia que tiene el tipo de cliente al que se le concede el crédito comercial. Estas líneas de trabajo se corresponden con los 3 factores que se cree que determinan la política de crédito comercial, que son la realidad económica del entorno, el sector de actividad y la situación económico-financiera de la empresa. Las principales conclusiones que se obtienen son, por una parte, que el incremento del crédito comercial concedido en periodo de crisis provoca que las empresas sean menos competitivas, y en segundo lugar se aportan evidencias de que la diversificación de la actividad y el hecho de que los clientes sean más o menos homogéneos son determinantes en la concesión del crédito.

Canto, F. Palacin, M y Di Prieto, F. (2015). **Efectos del Ciclo Económico en el Crédito Comercial: el caso de la Pyme Española** *European Research on Management and Business Economics*, 22 (2016), 55-62. Este trabajo estudia los efectos de la situación económica sobre el crédito comercial en las pequeñas y medianas empresas. Se utilizó la metodología de datos de panel.

Los resultados obtenidos muestran, en primer lugar, que la situación económica afecta al crédito recibido de proveedores y al concedido a clientes: ambos aumentan durante la expansión y disminuyen durante la crisis. Todo ello refleja que se transmite la disposición o escasez del mismo de una u otra empresa a través de la cadena de suministro. Además, esta disminución de la financiación comercial en recesión añade, si cabe, más dificultad a la falta de recursos que suele acompañar a estos periodos.

En segundo lugar, respecto a los factores determinantes del crédito comercial recibido, destacar la importancia del crédito comercial como un recurso financiero usado por aquellas empresas en crecimiento. También se observa que una mayor financiación tanto interna como externa en las empresas se traduce en un menor crédito comercial recibido, predominando la relación sustitutiva entre tales recursos. Además, las empresas más vulnerables financieramente tienen más problemas para conseguir crédito de sus proveedores, lo que agrava sus problemas financieros.

En tercer lugar, respecto a los factores determinantes del crédito comercial concedido, observan que las empresas conceden crédito a clientes como herramientas competitivas especialmente en sus años de expansión. También las empresas más jóvenes y pequeñas lo conceden como señal de reputación, mientras que las que menos liquidez presentan lo dan posiblemente de manera involuntaria. Por otro lado, aquellas con mayor autofinanciación tienen más capacidad para ofrecer crédito a sus clientes. Además, las empresas más vulnerables en tiempo de crisis dan más crédito comercial, ya sea de manera voluntaria o forzada.

2.1.2 A NIVEL NACIONAL

Reátegui, R y Vidales, M. (2017). En su tesis titulada **“Caracterización del Financiamiento, Captación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Compra y Venta de Abarrotes del Distrito de Belén, 2016”-Iquitos**. Cuyo objetivo principal es describir las principales características del financiamiento externo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de compra y venta de abarrotes en el ámbito del distrito de Belén 2016. La metodología de la investigación es de tipo descriptiva. Concluyendo que el crédito de proveedores es un tema interesante en este sector, pues muchas veces no tienen costo financiero ya que funciona de la siguiente manera: Eje. Se deja productos el día lunes y la cobranza se realiza el sábado.

Yaringaño, E. (2019). En su tesis titulada **“Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Compra y Venta de Ropa en el Distrito de Huaraz, 2018”**. El objetivo general de la investigación es determinar el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz, 2018. Como objetivos específicos es describir el financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa en el distrito de Huaraz, 2018. La metodología utilizada es de tipo cuantitativo de nivel descriptivo y diseño no experimental. Tiene el propósito fundamental, ampliar los conocimientos y brindar la información específica referente al tema planteado, concluyendo que el 38.1% de los representantes legales encuestados tiene como opción el

financiamiento bancario y como segunda opción el crédito como proveedores, además el 57.1% no conocen las diversas opciones de financiamiento existente en el mercado. Cabezas, L. (2018). En su tesis titulada “**Administración de los Créditos Comerciales y su Contribución en la Liquidez de las Empresas Comerciales en el Cercado de Lima. Periodo 2017**”. El objetivo general de la investigación es determinar como la administración de los créditos comerciales contribuye en la liquidez de las empresas comerciales en el cercado de Lima. Periodo 2017. La metodología utilizada es de diseño exploratorio de nivel descriptivo y tipo aplicativo. Los resultados del trabajo de campo mostraron que la aplicación de la administración de los créditos comerciales si contribuyen en la liquidez de las empresas comerciales. Con la cual se pretende plantear alternativas de solución para la mejora de la gestión financiera., teniendo en consideración la política, costo y gasto de los créditos.

Castillo, C. (2019). En su tesis titulada “**Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Minimarket de la Provincia de Huaraz-2017**”. Cuyo objetivo general es determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket de la provincia de huaraz-2017. La metodología utilizada es de diseño no experimental de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo. Obteniendo como resultado un intermedio entre fuentes internas y externas, ya que la gran mayoría indico que las fuentes internas generan mayores beneficios a comparación de las externas. Cabe mencionar que estas empresas también cuentan con un financiamiento interno con proveedores directamente, mayormente en productos.

Se determinó el financiamiento de las micro y pequeñas empresas minimarket en la provincia de Huaraz en el año 2017, describiendo las fuentes, instrumentos y tipos de financiamiento; llegando a la conclusión final que estas microempresas al iniciar su actividad comercial se financian la gran mayoría con fuentes externas y en adelante con fuentes internas, ya que las mismas generan ingresos, dejando en claro que estas empresas tienen también un financiamiento directamente con sus proveedores específicamente en productos, es decir obtienen productos a crédito y una vez que se vende se realiza el pago.

Arteaga, A. (2017). En su tesis titulada **“Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos SAC. -Casma 2016”**. El objetivo general de la investigación es determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Grupo Carlos SAC-Casma 2016. La metodología utilizada es de diseño no experimental de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, bibliográfico y de caso. El presente informe se justifica por que permite conocer la realidad de las MYPES de las empresas del Perú desde el punto de vista económico financiero; determinando y describiendo la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú. En conclusión, tanto las MYPES del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “grupo Carlos SAC”, necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las con una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios

seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las MYPES son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al producto bruto interno (PBI).

2.1.3 A NIVEL LOCAL

Correa, N. (2018). En su tesis titulada **“Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Comercial de Abarrotes “Campos” del Distrito de Tumbes, 2017”**. Tiene por objetivo general; describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de comercial de abarrotes “campos” del distrito de tumbes, 2017. Es una investigación cualitativa, de nivel descriptivo, con un nivel cualitativo de diseño no experimental para realizar descripciones y realizar esta investigación de manera óptima se encuestó al propietario como muestra de la micro y pequeña empresa del distrito de tumbes. A quien se le aplicó un cuestionario de 18 preguntas, los resultados obtenidos fueron los siguientes: el financiamiento que obtuvo fue mediante cajas municipales, a corto plazo debido a que esta entidad presta servicio a bajas tasas de interés, su principal necesidad para ocurrir a este financiamiento fue para la compra de mercadería.

Herrera, E. (2017). En su tesis titulada **“Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Abarrotes en el Perú: Caso Comercial Erick E.I.R.L Tumbes, 2015”**. Estableció como objetivo general: describir las principales

características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes en el Perú caso: comercial Erick EIRL. Tumbes, 2015; se planteó la metodología de tipo descriptivo con un nivel cualitativo y de un diseño no experimental descriptivo bibliográfico y de caso, de acuerdo a las variables: financiamiento y rentabilidad, por lo que se concluye 1.- concluye que a nivel nacional las micro y pequeñas empresas en su mayoría tienen preferencia de financiamiento en su mayoría por las cajas municipales de ahorro y crédito, ya sea a corto o largo plazo, por la tasa de interés mas bajas y mejores plazos, así como menores requisitos, manteniendo de esta manera sus operaciones comerciales activas en función al crecimiento.

2.- concluye que la empresa Erick en el periodo 2015, accedió al financiamiento con la finalidad, de invertir en capital de trabajo e incrementar sus activos fijos; dicho financiamiento lo ejecutó con la Caja Municipal de Sullana, por ser una de las empresas en el mercado que ofrece las tasas de interés mas accesibles del departamento de Tumbes.

3.- concluye que en los últimos años las micro y pequeñas empresas, forman una parte muy importante en la economía del Perú, ya que estas vienen creciendo en sus actividades económicas, producto de los financiamientos ofrecidos en su mayoría por las cajas municipales de ahorro y crédito.

2.2. MARCO TEORICO

2.2.1 MYPES

DEFINICION

SEGÚN LA LEY 28015 PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL ARTICULO 4° DEFINE:

La Micro y pequeña Empresa es la entidad económica formada por una persona natural o jurídica, el cual puede adoptar cualquier forma organizacional o empresarial que este contemplada en las leyes del Perú, cuyo objetivo es realizar actividades como extraer, transformar, producir, comercializar bienes o prestar servicios.

Características de la Micro y Pequeñas Empresa:

Las MYPES deben tener las siguientes características recurrentes:

MICROEMPRESAS	
NUMERO DE TRABAJADORES	De 1 a 10 trabajadores
VENTAS AL AÑO	Hasta el máximo de 150 UIT

Fuente: Ley 28015

PEQUEÑA EMPRESA	
NUMERO DE TRABAJADORES	De 1 a 100 trabajadores
VENTAS ANUALES	Hasta el máximo de 1700 UIT

Fuente: Ley 28015

IMPORTANCIA

Según el Instituto de Estadística e Informática (INEI, 2018). En el Perú existen 2 millones 332 mil 218 de empresas de las cuales más del 95% están en el régimen MYPE. De acuerdo con el reporte anual Doing Business del Banco Mundial (2019), el Perú ocupó el puesto 51 de 190 economías en el pilar protección de los inversionistas minoritarios.

Es importante reconocer la importancia de la micro y pequeña empresa para la dinámica económica del Perú, dada su alta tasa de concentración y alto grado de correlación con el emprendimiento. Por ese motivo es fundamental que las MYPES sigan estas reglas de oro para lograr generar ventajas competitivas sostenibles.

Las MYPES son las que más generan empleo en el Perú, generando una dinámica de crecimiento para el país.

RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat):

Personas Comprendidas

Las personas comprendidas en este régimen tributario son las personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que generen rentas de tercera categoría, domiciliadas dentro del Perú cuyos ingresos netos anuales no sobrepasen las 1700 UIT dentro del ejercicio gravable.

Personas no Comprendidas

- Aquellos que estén vinculados de forma directa e indirecta con el capital de otras personas naturales o jurídicas y cuyos ingresos netos al año entre ambos sobrepasen las 1700 UIT.
- Las sucursales y agencias de empresas que estén constituidas fuera del Perú.
- Quienes en años anteriores hayan generado ingresos netos al año que sobrepasen las 1700 UIT.

Acogimiento al RMT

Debe incluirse siempre que cumpla con los requisitos. Deberá considerar:

- a. Cuando recién inicia, puede acogerse con la declaración jurada mensual del mes que inició sus actividades.
- b. Si es del Nuevo Régimen Único Simplificado, puede acogerse en cualquier mes con la declaración jurada mensual. Si es del Régimen Especial, puede acogerse en cualquier mes con la declaración jurada mensual.
- c. Si es del Régimen General, puede acogerse con la declaración jurada mensual del mes de enero del siguiente año.

También, en el año 2017, la SUNAT incluyó de oficio a los contribuyentes que al 31/12/2016 declararon en el Régimen General y cuyos ingresos netos del año 2016 no sobrepasaron las 1700 UIT, a excepción que por el periodo de enero de 2017 se hayan acogido al Nuevo Rus o al régimen especial de renta, con la declaración del mes de enero del 2017, sin perjuicio que la SUNAT pueda en su facultad de fiscalizador incluir a estos contribuyentes en el Régimen General de ser el caso.

Impuesto a Pagar

Deberá pagar los impuestos siguientes:

IMPUESTO A LA RENTA

Pagos a cuenta, se determina conforme a lo siguiente:

INGRESOS ANUALES	NETOS	PAGOS A CUENTA (%)
HASTA 300 UIT		1
300 HASTA 1700 UIT		COEFICIENTE 1.5

Fuente: sunat

Así como el régimen general en el régimen mype también se presenta la declaración jurada anual de acuerdo a las tasas según su nivel de renta anual.

Para hacer el pago del impuesto a la renta mediante pagos varios o vía internet se utiliza el código del tributo 3121.

Las tasas progresivas del impuesto a la renta son:

Que obtenga renta hasta 15 UIT, se paga el 10%.

Que obtenga rentas mayores a 15 UIT, se paga el 29.5%.

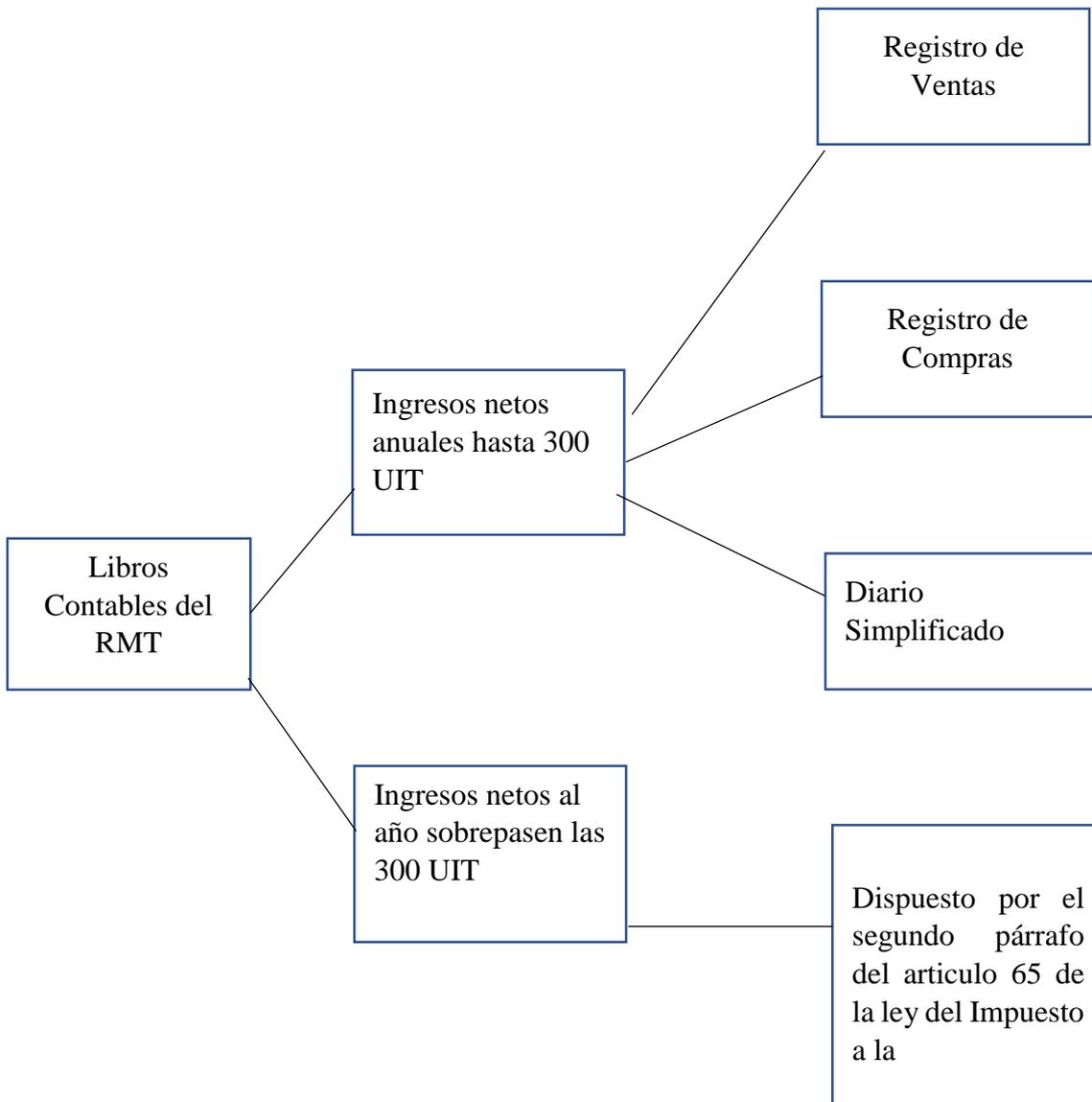
Impuesto General a las Ventas

IGV. 18%.

Este se obtiene restando el igv ventas- igv compras es resultado es el igv a pagar.

LOS LIBROS CONTABLES OBLIGADOS A LLEVAR EN EL RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO:

LIBROS CONTABLES DEL RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO



Fuente: Sunat

Beneficios del Régimen MYPE Tributario?

Tratándose de contribuyentes que han iniciado sus actividades en el 2017 y aquellos que provengan del nuevo RUS, durante el ejercicio 2017, la SUNAT no realizara la aplicación de las sanciones que correspondan a las siguientes infracciones, siempre que subsanen la infracción, de acuerdo a lo que establezca la SUNAT mediante resolución de superintendencia:

- ✓ No llevar los libros contables, u otros libros y/o registros u otros medios de control exigidos por las leyes y reglamentos.
- ✓ Llevar los libros contables , u otros libros y/o registros sin observar la forma y condiciones establecidas en las normas correspondientes.
- ✓ Llevar un atraso mayor al permitido por las normas vigentes, los libros contables u otros libros o registros.
- ✓ No entregar los libros, registros u otros documentos contables que la administración tributaria solicite.
- ✓ No realizar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria, dentro de los plazos establecidos por la administración tributaria.

RÉGIMEN LABORAL DE LA MYPE

Pasted By (2015). La información para inscribirse en el REMYPE es:

- ✓ Solicitud de registro, según el formato del REMYPE
- ✓ Número del régimen único del contribuyente(RUC)

En la situación de las juntas o asociaciones en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, para acogerse al régimen laboral de la microempresa deben solicitar su inscripción en el REMYPE lo siguiente:

- ✓ Solicitud suscrita por el presidente de la junta, asociación o agrupación de propietarios, según corresponda, adjuntando copia del libro de actas donde se constate su elección.
- ✓ Relación de los trabajadores que le prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, con copia de su DNI vigente y actualizado.
- ✓ Planilla de los trabajadores.

Permanencia del acogimiento al REMYPE

La inscripción en el REMYPE es de manera permanente; no obstante, si se presentara el supuesto en que la empresa cuyo nivel de ventas o el número de trabajadores promedio de 2 años consecutivos, supere el nivel de ventas o el número de trabajadores límites establecidos para clasificar a una empresa como MYPE podrá conservar por un 01 año calendario el Régimen Laboral Especial. Después de este periodo, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda, durante este año calendario adicional, los trabajadores de la MYPE serán obligatoriamente asegurados como afiliados regulares del régimen contributivo de ESSALUD, y se podrán afiliarse al SNP o AFP. En el transcurso del año referido para la conservación del Régimen Laboral Especial, la MYPE procederá a realizar las modificaciones en los

contratos respectivos con el fin de reconocer a sus trabajadores los derechos y beneficios laborales del régimen laboral que les corresponda. Terminado el año, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.

Trabajador que cesa en su puesto actual y vuelve a ser contratado bajo el Régimen Laboral Especial

Esto es posible pero siempre que haya pasado un año de la fecha de cese. Este cese comprende todas las modalidades, individuales o colectivas, de extinción del contrato de trabajo previsto en el Texto Único Ordenado de la Ley de Productividad y Competitividad laboral.

Indemnización a trabajador que fue despedido, exclusivamente, para ser reemplazado por otro dentro del Régimen Laboral Especial.

En el caso de que un trabajador que goza de los derechos del régimen general sea despedido con la finalidad de ser reemplazado por otra persona, dentro del régimen especial, tendrá derecho al pago de una indemnización especial equivalente a 2 remuneraciones mensuales por cada año laborado, siendo las fracciones de año abonados por dozavos treintavos según corresponda. El plazo para accionar por la causal señalada caduca a los 30 días de producido el despido, correspondiéndole al trabajador la carga de la prueba respecto a tal finalidad del despido. La causal especial e indemnización mencionadas dejan a salvo las demás causales previstas en el régimen laboral general, así como su indemnización correspondiente. Este pago no autoriza a la microempresa o

pequeña empresa a volver a contratar al trabajador despedido y aplicarle el respectivo Régimen Laboral Especial, salvo haya pasado un 1 año del despido.

Afiliación al seguro social de salud de los trabajadores de la MYPE.

Los trabajadores de la microempresa serán afiliados al componente semi subsidiado del seguro integral de salud (SIS), aplicándose los mismos beneficios para los conductores de dicha microempresa. No obstante, el microempresario puede optar por afiliarse y afiliar a sus trabajadores como afiliados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el Régimen Laboral Especial. En este caso, el empresario asume el integro de la contribución respectiva. En caso de los trabajadores de la pequeña empresa, estos serán asegurados regulados de ESSALUD y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto al artículo 6° de la Ley N°26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud.

Derechos de los trabajadores de la MYPES

Derechos de los trabajadores de las microempresas:

- ✓ Remuneración mínima vital:
Remuneración mínima vital como mínimo.

- ✓ Protección de la jornada máxima de trabajo – horas de trabajo y horas extras:
8 horas diarias, en los centros de trabajo cuya jornada laboral se desarrolla habitualmente en horario nocturno.

- ✓ Descanso semanal:
24 horas consecutivas semanales.

- ✓ Descanso vacacional:
15 días calendarios de descanso por cada año completo de servicios.

- ✓ Descanso por los días feriados:
Igual que el régimen general

- ✓ Indemnización por despido injustificado:
10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias.

- ✓ Indemnización por vacaciones no gozadas:
Lo previsto para el régimen laboral general, pero en función de los 15 días de vacaciones no gozados.

Los trabajadores de las microempresas no tienen los siguientes derechos:

- ✓ Seguro de vida
- ✓ Compensación por tiempo de servicio
- ✓ Gratificación de julio y diciembre
- ✓ Utilidades
- ✓ Asignación familiar

Derechos de los trabajadores de la pequeña empresa

- ✓ Remuneración mínima vital:
Remuneración mínima vital como mínimo.

- ✓ Protección de la jornada máxima de trabajo – horario de trabajo y horas extras:
8 horas diarias.

- ✓ Descanso semanal:
24 horas semanales

- ✓ Descanso vacacional:
15 días calendarios de descanso por cada año completo de servicios.

- ✓ Descanso por los días feriados:
Igual que el régimen general.

- ✓ Gratificación:
1 gratificación de julio y diciembre.

- ✓ Compensación por tiempo de servicios:
15 remuneraciones diarias por año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones.

✓ Utilidades:

Lo previsto para el régimen laboral general.

✓ Indemnización por despido injustificado:

10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias.

✓ Indemnización por vacaciones no gozadas:

Lo previsto para el régimen laboral general, pero en función de los 15 días de vacaciones no gozadas.

✓ Seguros:

Seguro de vida y seguro complementario de trabajo

Los trabajadores de las pequeñas empresas no tienen derecho al siguiente beneficio:

✓ Asignación familiar

Es Constitución del Régimen Laboral de la MYPE o es discriminatorio

Para el tribunal constitucional el régimen MYPE no es discriminatorio, sino que buscan la promoción del empleo, esto en atención a que la sentencia del pleno jurisdiccional del tribunal constitucional, recaída en el exp. N°00027-2006, en su fundamento 59, ha concluido que “El tribunal constitucional entiende que la promoción y desarrollo progresivo del acceso al trabajo tiene en el estado a un promotor, pero que, en definitiva, y en el marco de nuestra economía social de mercado, correspondiente a las empresas. Para ello, el estado debe crear las condiciones adecuadas para estimular la creación de riqueza nacional conforme al artículo 59° de la constitución. En ese contexto, es evidente que una de las formas que tiene el estado de promover la el empleo es a través de la legislación laboral.

DATOS DE LA MYPE EN ESTUDIO

NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA: ORO PLAZA SAC

RUC : 20545367395

NOMBRE COMERCIAL : SUPERMARKET VALE

INICIO DE ACTIVIDADES : 01-11-2011

ACTIVIDAD: COMERCIALIZACIÓN DE ABARROTOS Y
BISUTERIA EN GENERAL

DIRECCION : JR TARAPACA Y CALLE TUMBES
MZA C LOTE 01 CP CERCADO DE ZARUMILLA-ZARUMILLA-
TUMBES

GERENTE GENERAL : CRUZ OLIVA MARIA YSELA

ADMINISTRADOR : RUBEN CONTRERAS GONZALES

TRABAJADORES : 03

SOCIOS :

	ACCIONES %
ANZAZGO MANUEL ENRIQUE	8.91
CONTRERAS GONZALES NORMA JUSTINA	35.64
CRUZ OLIVA MARIA YSELA	55.42.2.2

FINANCIAMIENTO

Definición

Gitman, L. (1996 pág. 175). El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros que se utilizan para realizar una actividad económica, con la característica que son sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro documento pagadero a plazo. El financiamiento es importante por que permite a la empresa crecer y competir con grandes empresas en este mundo globalizado

Fuentes de Financiamiento

Entre las fuentes de financiamiento que existen tenemos.

1.- Las Fuentes Internas. Las internas son todos aquellos financiamientos que se realizan dentro de la misma empresa, entre las más comunes son los aportes de los mismos socios, ya sea en efectivo o mercadería. También tenemos la capitalización de los resultados, el cual ya no se reparten las ganancias entre los socios, sino que se reinvierten. También tenemos la venta de un bien de la empresa que ya no sea necesario para la misma.

2.- Las Fuentes externas. Las externas son todos aquellos que se obtienen mediante terceras personas, es decir son aquellas que se obtiene fuera de la empresa. Entre los más comunes tenemos, el crédito mediante entidades

financieras, que se dan mediante préstamos, hipotecas o mediante el crédito leasing.

También tenemos el crédito comercial o de proveedores por el cual el proveedor de mercadería o materia prima te entrega los bienes por un determinado tiempo, el cual le permite a la empresa disponer de liquidez para realizar otras inversiones.

También tenemos financiamiento con organismo del estado entre otras.

1.- FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Son aquellos financiamientos que se dan dentro de un año, por ejemplo, los préstamos bancarios y el crédito de proveedores. Estos financiamientos suelen ser de pequeñas cantidades. Entre ellos tenemos:

➤ El Crédito Comercial

Es la utilización que se realiza a las cuentas por pagar de las empresas, del pasivo acumulado a corto plazo, como los impuestos por pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de las existencias como fuente de recursos.

Importancia:

El crédito comercial es importante por que es uso correcto de los pasivos a corto plazo de la empresa a la adquisición de recursos de manera

menos costosa posible. Así tenemos que las cuentas por pagar de la empresa conforman una forma de crédito comercial.

Son aquellos créditos a corto plazo que los proveedores otorgan a la empresa. Entre estos figuran la cuenta abierta, el cual le va a permitir a la empresa adquirir mercadería o materia prima al crédito a un corto plazo establecido,

Ventajas

- Es un medio menos costo y más fácil de adquirir.
- Les da la facilidad a ambas de agilizar sus operaciones.

Desventajas

- Existencia del riesgo de que no se cancele la deuda.
- Se deben cancelar tasas pasivas ya que es una operación al crédito.

Formas de Utilización

Comúnmente el crédito surge en curso normal de las operaciones diarias de la empresa. Es decir, cuando la empresa realiza los gastos que implican las cancelaciones que efectuara en adelante o va acumulando sus deudas con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de las empresas fijan las condiciones en la que se espera que se le cancele dicha operación al crédito. Las condiciones de cancelación comúnmente es la cancelación inmediata, es decir, al contado o a plazos más extensos.

La cuenta del crédito comercial debe aparecer por única vez en lo registros cuando este crédito comercial ha sido adquirido y cancelado con dinero en efectivo, acciones de capital u otras propiedades.

➤ **El Crédito Bancario**

Es un financiamiento a corto plazo que las empresas adquieren mediante los bancos en el cual se establece relaciones funcionales.

Importancia

El crédito bancario es el tipo de financiamiento mas utilizado por las empresas de ahora para obtener un financiamiento necesario.

La mayoría son bancos comerciales que manejan cuentas de cheques de las empresas y tienen mayor capacidad de préstamo bajo las leyes y disposiciones bancarias vigentes y proporcionan la mayoría de servicios que la empresa necesite. Las empresas recurren con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo. La elección del banco en particular se debe realizar una evaluación cuidadosa. La empresa debe tener la seguridad de que el banco pueda satisfacer las necesidades de dinero en efectivo a corto plazo que esta tenga y en la situación y momento que se presente.

Ventajas

- Posibilidad de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa
- Permite a la empresas estabilizarse en situaciones de apuro sobre el capital.

Desventajas

- La severidad en las condiciones del préstamo.
- Existe una tasa pasiva que la empresa tiene que cancelar.

Formas de utilización

Cuando la empresa se presente ante un funcionario de un banco debe tener la capacidad de negociar. Debe reflejar que es competente.

Si la empresa va en busca de un préstamo ante el funcionario del banco debe contar con los siguientes datos.

- En que va invertir el préstamo.
- El monto que se requiere.
- Una proyección de pagos definidos.
- Una prueba del nivel de solvencia de la empresa.
- Un planeamiento sobre el desenvolvimiento de la empresa en el futuro.
- Avales y garantías de la empresa

El costo de los intereses del préstamo varía según el método utilizado en su cálculo.

➤ **El Pagaré**

Es una herramienta negociable, en el cual se promete de forma incondicional por escrito, la cancelación de una deuda. Estas pueden ser a la orden o al portador.

Importancia

Los pagarés se desprende de la venta de mercadería, de préstamos de dinero en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. La mayoría de los pagarés llevan intereses. Los pagarés negociables son pagados a su vencimiento.

Ventajas

- Se cancela en efectivo.
- Existe elevada seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas

- Surgimiento de algún incumplimiento en la cancelación.

Formas de Utilización

Los pagarés se desprende de la venta de mercadería, de préstamos de dinero en efectivo o de la conversión de una cuenta corriente. El documento debe incluir ciertos elementos de negocio en lo que destaca que:

- Es por escrito y debe estar firmada por quien gira el pagaré.
- Contiene una orden de pago, estableciéndose la cuota de interés por la extensión del crédito.

➤ **La Línea de Crédito**

La línea de crédito es igual a decir dinero disponible en el banco durante un periodo establecido con anticipación.

Importancia

La línea de crédito es importante ya que el banco tiene la disposición de prestar dinero a la empresa hasta un monto máximo y un periodo determinado, en el momento que este lo solicite. Aunque a nivel general no constituye una obligación legal entre ambas partes, la línea de crédito es comúnmente respetada por el banco el cual evita la negociación de otro préstamo cada vez que la empresa lo necesite.

Ventajas

- Es un dinero en efectivo con que la empresa dispone cada vez que lo necesite.

Desventajas

- Se paga un interés cada vez que se utiliza la línea de crédito.
- Este financiamiento es especialmente para clientes con gran nivel de solvencia.
- El banco exige a la empresa mantener la línea de crédito totalmente limpia cumpliendo de manera puntual su deuda.

Formas de Utilización

El banco otorga a la empresa un importe máximo de efectivo por un periodo establecido. Una vez que se realiza el negocio de financiamiento, la empresa tiene que informar al banco de la necesidad de disponer dicho monto, en el cual se firma un documento.

El costo de la línea de crédito se determina durante la negociación, aunque comúnmente fluctúa con la tasa prima.

➤ **Los Papeles Comerciales**

Es aquella fuente de financiamiento a corto plazo, que consiste en pagares no garantizados de grandes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguro, los fondos de pensiones y empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos.

Importancia

Las empresas utilizan los papeles comerciales como fuentes de recursos a corto plazo, no solo por que es menos costoso que un préstamo bancario, sino por que complementan los préstamos bancarios más comunes.

Ventajas

- El papel comercial es una fuente financiera menos costosa que un préstamo bancario.
- Financia necesidades a corto plazo.

Desventajas

- Las emisiones no están garantizadas
- En la negociación se cancela un costo por concepto de tasa prima.

Formas de Utilización

El papel comercial se divide de acuerdo con los medios a través el cual se vende, con el giro del vendedor o con la calidad del emisor. Si la venta se realiza mediante un agente, se dice que esta colocada con un agente quien a la vez lo revende a sus clientes a un precio más elevado.

El papel se clasifica como de primera calidad y calidad media.

El vencimiento del papel comercial es comúnmente de 3 a 6 meses.

➤ Financiamiento por las Cuentas por Cobrar

Es aquella en el cual la empresa obtiene financiamiento por dichas cuentas por cobrar, consiguiendo recursos para invertirlas en ella.

Importancia

Es un financiamiento que resulta menos costoso y menora el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios a la empresa ya que ahorra en los costos financieros. No existe costo de cobranza ya que existe un agente encargado de cobrar dicha deuda.

Ventajas

- Financiamiento menos costoso.
- Disminución de riesgo de incumplimiento.
- No existe costo de cobranza.

Desventajas

- Existencia de un costo por comisión.
- Existencia de posibilidad de intervención legal.

2.- FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Son aquellos financiamientos que se dan después del año, por ejemplo, préstamos bancarios, capitalizaciones y autofinanciamiento. Estos financiamientos son por lo general de grandes cantidades.

3.- FINANCIAMIENTO PROPIO:

Está conformado por aquellos recursos económicos que son de la empresa y que no están en la obligación de devolver, como las reservas y el capital social.

4.- FINANCIAMIENTO AJENO:

Está conformado por todo aquel recurso que, pese a que está en la empresa, pertenece a terceros, y que ha entrado a esta por medio de créditos, de modo que en algún momento debe devolverse. **Tipos de Financiamiento**

Clasificación de (s,f) tipos de financiamiento:

Aporte del Propietario.

Son todos aquellos aportes que provienen del capital personal del dueño de la empresa, es la forma más común de financiamiento de una empresa cuando recién se inicia.

Préstamos a Plazo Fijo.

Son aquellos financiamientos que provienen de terceros, que ayudan a expandir y refinanciar la empresa, estos préstamos complementan los recursos propios durante un determinado periodo de tiempo.

Tarjetas de Créditos.

Es un mecanismo de financiamiento que ayudan a la empresa cuando no se cuenta con flujo de dinero, a cumplir con sus obligaciones adquiridas.

Factoring o Factoraje.

Este tipo de financiamiento consiste en el traspaso de las cuentas por cobrar de una empresa a un tercero, que mayormente es un banco, en el cual el banco realiza el cobro de la deuda, ganando un porcentaje de dicha operación.

Inversionistas Ángeles.

Son aquellos financiamientos otorgados por inversionistas como capital de inicio para nuevos empresarios, el cual les ha resultado difícil conseguir un crédito bancario.**Alquiler de Equipos.**

Son aquellos financiamientos que se utilizan cuando la empresa no cuenta con capital de trabajo para la compra de equipos, en el cual tiene que recurrir en su arrendamiento, esta forma de financiamiento también es conocido como leasing financiero en el cual se obtiene la ventaja de comprar el bien al término del contrato del arrendamiento.

Bonos.

Este tipo de financiamiento consiste en la emisión de certificados escritos en la cual la empresa realiza el compromiso de pagar la deuda en un periodo

determinado, estos bonos se pueden convertir en un tiempo determinado en acciones.

Hipoteca.

Es un tipo de financiamiento a largo plazo, este financiamiento se realiza mediante un contrato en el cual se deja como garantía un inmueble, en caso se incumpla el contrato el banco puede optar por tomar medidas legales contra el inmueble dejado en garantía.

FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS EN EL PERÚ

León, J. (2018). Las opciones de financiamiento a tasas subsidiadas es PERÚCOMEX, que dispone de un exitoso programa de preparación y acceso al financiamiento a través de 4 fases que está especialmente diseñado para la MYPE peruana, siendo el sector empresarial que más necesidades de financiamiento requieren.

Programa Financiamiento PERÚCOMEX

Las diferentes fases del programa PERÚCOMEX, se realiza el análisis interno de la empresa, además de la identificación e implementación de planes de acción, para luego tratar sobre el ordenamiento administrativo y contable para acceder al financiamiento.

En otro de los módulos se trata sobre la preparación y proyección de flujo de caja y la contabilidad. En el último modulo se deben cuantificar la necesidad de financiamiento e identificar la mejor alternativa de financiación para la empresa. Tras superar positivamente las fases 1 y 2, la empresa podrá tener reuniones personalizadas con los consultores de Perúcomex con la finalidad de preparar el expediente. Al partir la red de contactos en instituciones financieras, se coordina y acompaña a reuniones con funciones comerciales de instituciones financieras. A fin de conseguir el financiamiento deseado para la empresa.

Financiamiento MINCETUR

El fondo crecer ayuda en el financiamiento a empresas exportadoras. Además de contar con el fondo MIPYME las empresas exportadoras peruanas para iniciar el proceso de internacionalización, pueden acceder al financiamiento con el respaldo del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. El fondo crecer y el fortalecimiento del fondo MIPYME impulsan acuerdos comerciales a partir de fondos para fortalecer a las empresas exportadoras del Perú.

Financiamiento FONDO CRECER

Permite mejorar el financiamiento de las MYPES y las empresas exportadoras que cuenten con ventas de hasta 30 millones de dólares, a partir de productos financieros, otorgándoles garantías para el crédito de capital de trabajo o para adquirir activos fijos, el invertir en fondos inversión que financiarse.

Fondo MIPYME

Es otra ayuda para las empresas exportadoras, que cuentan con ventas de hasta 30 millones de dólares, siendo de las más reconocidas ayudas a las empresas en el Perú.

PROGRAMA DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN (PAI)

Este programa busca fortalecer, promover e incentivar la internacionalización de las empresas peruanas, a partir del financiamiento parcial no reembolsable de sus proyectos de comercio exterior, ayudando a empresas exportadoras de sectores de agroindustrias, textil, servicios, manufactura, metalmecánica y

pesca en mercados como Estados Unidos, México, Francia, Reino Unido, Suiza, China, Chile, Italia y Japón. El PAI. Modalidades de participación:

- ✓ Potenciamiento de las exportaciones
- ✓ Licitaciones y alianzas internacionales
- ✓ Franquicias
- ✓ Implantación comercial

Financiamiento a través de BANCOS

Las empresas del Perú también pueden obtener financiamiento a través de bancos, realizando préstamos, aunque este genere altos intereses a realizar la cancelación del préstamo, analizando las ventajas y según qué entidad financiera que elijan, también se recomienda buscar financiamiento mediante programas específicos y especialmente diseñados para tal fin, en vez de confiar en entidades bancarias que no ofrecen lo que necesitamos.

Estructura de financiamiento

La estructura financiera está conformada por las inversiones y las fuentes de financiamiento que se utilizan. Se puede decir que la estructura financiera es la obtención de los recursos financieros o medios de pago, que se destinan a la compra de los bienes de capital que la empresa necesita para realizar sus actividades económicas.

Amortización:

Es la operación mediante el cual se informa las pérdidas de activos o pasivos para así poder reflejar en los sistemas de contabilidad los diferentes cambios en el precio de los mercados. Cuenta con dos formas de amortización:

✓ **La amortización técnica:**

Es la inversión realizada que se va distribuyendo en el tiempo y se va recuperando a través de la venta de los productos comprados o producidos. En si es una estimación contable del valor de la depreciación del activo inmovilizado, que forma parte del activo de la empresa al final del periodo contable. El cual se realiza para dar el valor más cercano al real del inmovilizado en el momento de hacer el balance de situación, por otra, para evitar los beneficios irreales y que producirían el empobrecimiento de la empresa cuando desaparezcan.

✓ **La amortización financiera:**

Es aquella devolución o reintegro de los recursos ajenos obtenidos a largo plazo, créditos o recursos financieros ajenos a largo plazo. En si la amortización financiera es la devolución gradual de una deuda. Es la obligación de devolver un préstamo obtenido de un banco, es un pasivo, cuyo monto se va cancelando en varios pagos diferidos en el tiempo.

Evaluación del financiamiento:

Es lo último del proyecto, al cual nos indica todos los aspectos que este mismo pueda tener. En si es contar con las técnicas y herramientas necesarias para poder tomar las decisiones estratégicas adecuadas al momento de estar analizando el proyecto, ya que esto nos ayudara a conocer sobre el impacto que generaría una vez puesta en práctica.

CRÉDITO DE PROVEEDORES

Concepto

Kluwer, w. (2009). El crédito de proveedores es una fuente común de financiamiento ya que la empresa realiza la compra a su proveedor de mercadería o materia prima al crédito, es decir el proveedor le da un plazo determinado a la empresa para que pueda cancelar dichos bienes, esto le permite a la empresa disponer del dinero de dicha operación comercial para realizarlo en otra inversión que la misma necesite. Por lo general los días del crédito son de 30 a 90 días, según lo estimen conveniente, de acuerdo a las condiciones que se den entre empresa y proveedor.

El crédito atraviesa por cuatro etapas que van a determinar la operación. Estas son:

- ✓ El Análisis de Deudores
- ✓ La Determinación de condiciones de crédito.
- ✓ Los instrumentos del crédito.
- ✓ La Decisión Final.

El Análisis de Deudores

En esta etapa se estudia si el cliente es confiable o no, se determina si el cliente tiene la capacidad de solvencia para poder cancelar el crédito, así como también se evalúa cuanto es la capacidad que se va a dar al crédito, viendo las condiciones del cliente, si es que cumple los requisitos de buen pagador mediante la evaluación de su empresa, la antigüedad del cliente, y los

antecedentes de pagos que tenga, entre otros. Existen sistemas de evaluación de los antecedentes de pago que tenga el cliente, estas pueden ser.

Se puede consultar al sistema financiero y mediante Infocorp.

También se analiza los ratios de solvencia de la empresa, debiendo ser estos positivos.

Elementos para la evaluación de deudores:

a) Ratios Financieros

Definición

Holded. (s.f). El ratio financiero es la relación que existe entre dos variables en las empresas, los ratios financieros son utilizados para conocer como analizar el balance de situación. Se relacionan dos variables del balance de situación o de los estados de resultados, obteniéndose datos sobre la situación financiera de la empresa en análisis, conociendo si existe una buena o mala gestión en la empresa en análisis.

En este estudio se analizan también estados financieros de distinto periodos para así poder encontrar tendencias, el cual va a permitir anticipar problemas y va permitir buscar soluciones a tiempo para la buena toma de decisión.

Tipos de Ratios Financieros

1.- Ratios de Liquidez

Los ratios de liquidez son aquellos que se utilizan para hacer la medición del nivel de solvencia que tiene la empresa, es decir; si la empresa va ser capaz de

cancelar sus deudas en el plazo de vencimiento. Este ratio comúnmente es utilizado para saber el nivel de solvencia a corto plazo, como también a largo plazo.

Los ratios de liquidez son:

- **El ratio de liquidez general o razón corriente**

En este ratio se indica la cantidad de deudas a corto plazo que se pueden cancelar con los activos de la empresa.

$$\text{RATIO DE LIQUEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

- **El ratio de prueba ácida**

En este ratio se realiza la medición de forma más específica de la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo con el activo de la empresa, ya que se resta los inventarios de la empresa.

Los inventarios de la empresa se restan ya que estos elementos son los menos líquidos, es decir, estos activos son más difíciles de convertirse en dinero en el caso que la empresa quiebre.

$$\text{RATIO DE PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

- **El ratio de prueba defensiva**

En este ratio nos indica si la empresa tiene la capacidad de funcionar a corto plazo con sus activos que son más líquidos.

RATIO DE PRUEBA DEFENSIVA = (CAJA Y BANCOS/ PASIVO CORRIENTE)*100

- **El ratio de capital de trabajo**

En este ratio da a conocer con lo que una empresa cuenta después de pagar sus deudas a corto plazo. Es un indicador de lo que le queda a la empresa al final para poder realizar sus actividades.

RATIO DE CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

- **El ratio de liquidez de las cuentas por cobrar**

En este ratio existe dos ratios:

PERIODO PROMEDIO DE COBRO = (CUENTAS POR COBRAR * DIAS DEL AÑO)/ VENTAS ANUALES EN CUENTA CORRIENTE

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR = VENTAS ANUALES EN CUENTA CORRIENTE/ CUENTAS POR COBRAR

2.- Ratios de Gestión o Actividad

Los ratios financieros de gestión o actividad se utilizan para encontrar el nivel de efectividad y la eficiencia en la gestión empresarial. Es decir, como es el funcionamiento de las políticas de la gestión de la empresa que tienen que ver

con las ventas al contado, las ventas totales realizadas, los cobros realizados y la gestión de sus existencias.

- **Ratio de rotación de cartera (cuentas por cobrar)**

En este ratio se mide el promedio de cuánto tiempo tarda la empresa en cobrarles a sus clientes. Si el monto de las cuentas por cobrar es mayor a las ventas, significa que la empresa tiene muchos clientes deudores, en el cual está perdiendo la capacidad de pago.

En este ratio nos permite tomar decisiones para cambiar las políticas de cobro de la empresa.

$$\text{RATIO DE ROTACIÓN DE CARTERA} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{PROMEDIO}} * 360 / \text{VENTAS.}$$

- **Ratio de rotación de inventarios**

En este ratio nos indica sobre lo que tarde el stock de la empresa en transformarse en dinero, y en cuantas veces es necesario reponer el stock en todo el año. Este ratio es uno de los más importantes de la gestión de inventarios.

$$\text{RATIO DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INVENTARIO}}{\text{PROMEDIO}} * 360 / \text{COSTO DE VENTAS}$$

- **Ratio de periodo medio de pago a proveedores**

En este ratio se miden los días que la empresa demora en cancelar sus deudas a sus proveedores.

RATIO DE PERIODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES =
PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR * 360/ COMPRAS A
PROVEEDORES

- **Ratio de rotación de caja y bancos**

En este ratio es un ratio muy interesante, el cual es un índice que nos va a permitir tener una idea acerca del dinero que hay en caja de la empresa para cubrir los días de las ventas.

RATIO DE ROTACIÓN DE CAJA Y BANCOS = CAJA Y BANCOS
* 360/ VENTAS

- **Ratio de rotación de activos totales**

El fin de este ratio es hacer la medición de cuantas ventas ha generado la empresa por cada sol invertido.

RATIO DE ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES = VENTAS/
ACTIVO TOTALES

- **Ratio de rotación de activo fijo**

En este ratio es similar a la rotación de activos totales, solo que aquí se consideran los activos fijos.

RATIO DE ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO= VENTAS/ ACTIVO
FIJO

3.- Ratio de Solvencia.

Farobursátil (2019). Ratio de solvencia. Es la operación matemática que consiste en calcular la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto o largo plazo. Estas ratios son:

- **Ratio de deuda**

En este ratio se calcula la deuda total sobre el activo, el resultado debe ser menor para que sea favorable.

$$\text{RATIO DE DEUDA} = \text{PASIVO} / \text{ACTIVO}$$

- **Ratio de endeudamiento**

En este ratio se calcula la deuda total sobre los recursos propios de la empresa.

$$\text{RATIO DE ENDEUDAMIENTO} = \text{PASIVO} / \text{PATRIMONIO NETO}$$

- **Ratio de apalancamiento financiero**

En este ratio se calcula el rendimiento de la inversión, permite la obtención de más beneficio o pérdida, al endeudamiento de la empresa.

$$\text{RATIO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO} = \text{COSTE DE INVERSION} / \text{FONDOS FIJOS}$$

4.- Ratios de Rentabilidad

El ratio financiero de rentabilidad es el que hace la medición del rendimiento de la empresa acerca de sus ventas, activos o capital.

- **Ratio de rentabilidad de las empresas en general**

En este ratio se mide el nivel de rentabilidad de la empresa. Si este ratio es más alto es más rentable la empresa.

RATIO DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA = BENEFICIO
BRUTO/ ACTIVO NETO TOTAL

- **Ratio de rentabilidad del capital**

En este ratio mide cual es la rentabilidad del capital aportado por los socios o accionistas, así como también la rentabilidad que ha generado la propia empresa.

RATIO DE RENTABILIDAD DEL CAPITAL = BENEFICIO NETO/
FONDOS PROPIOS

- **Ratio de rentabilidad del capital propio**

En este ratio se hace la medición de la rentabilidad de los capitales propios invertidos en la empresa sobre las ganancias netas obtenidas.

RATIO DE RENTABILIDAD DEL CAPITAL PROPIO =
BENEFICIO NETO / CAPITAL PROPIO

- **Rentabilidad de las ventas**

En este ratio se hace la medición sobre la relación que existe entre el monto de las ventas y el costo de producción del producto.

RATIO DE RENTABILIDAD DE LAS VENTAS = BENEFICIO
BRUTO/ VENTAS

b) Historial Crediticio.

Rápido fácil (s.f). Historial crediticio. Es el informe en el cual están los datos de los préstamos y créditos se han realizado, esta información es sobre los movimientos que se ha realizado durante 5 años. El historial crediticio es la carta de presentación de una persona o empresa ante una empresa que te otorgará un crédito. Contiene:

- ✓ Cantidad de créditos
- ✓ Quienes te dieron crédito.
- ✓ Cuando se canceló el crédito.
- ✓ Atrasos en el pago de créditos.

La Determinación de Condiciones de crédito

Estas se dan a las condiciones que se van a dar en la operación las cuales son.

1.- El plazo que se va dar en el crédito, las cuales se determina el tiempo en el cual se va a dar el crédito, que mayormente son de 30 a 90 días, este acuerdo se tiene que respetar, ya que establece cierto tiempo para que se haga la cancelación del crédito, el cliente debe cumplir con dicho acuerdo para así poder solicitar otro crédito ya que se presenta como una empresa confiable, estimulando a al proveedor a confiar en este tipo de financiamiento.

2.- los descuentos concedidos, el cual se determina un acuerdo en el cual si el cliente paga antes de los acordado se le hace un descuento por pronto pago. El cliente hace la valuación si paga antes, si es que le conviene el descuento o respeta el acuerdo de tiempo que se tiene que realizar el pago. Estos descuentos son incentivos para el cliente para que realice el pago de forma inmediata.3.-

los recargos por retraso, el cual se determina un interés moratorio por no pagar a tiempo, es decir por no respetar el plazo concedido, el cliente tiene que pagar por los días de atraso, el cual al cliente no le conviene retrasarse ya que tiene que afrontar con un gasto innecesario, también pierde la confianza de su proveedor. Estos recargos son determinados de acuerdo a la cantidad del crédito y los días atrasados.

Los Instrumentos del Crédito

Son contratos en el cual se establecen la obligación de pago del crédito, entre ellas tenemos:

- 1.- La cuenta comercial, son utilizadas para clientes importantes, es decir clientes con volumen considerable de compras, en el cual se le hace un contrato.
- 2.- El pagare, es un título en el cual la empresa se compromete a pagarle a su proveedor, este título también puede ser al portador, es decir se puede vender.
- 3.- La letra de cambio, es un título en el cual participan una tercera persona, es decir la empresa, el proveedor y mayormente un banco en el cual, el proveedor tiene una orden de pago con la tercera persona, en este caso el banco, las personas participes son llamadas; librador, librado y tenedor.

La Decisión Final

En esta etapa se determina si se le da el crédito al cliente o no se le da. Esta decisión se toma después de la evaluación al cliente, la empresa determinara si le conviene dar el crédito, analizando las pérdidas que generarían si es que nosu

cliente no realiza la cancelación del crédito. Evaluando las probabilidades si son positivas o negativas.

Wistreicher, G. (s.f). Existen ventajas y desventajas en esta forma de financiamiento y estas son:

Ventajas

- El financiamiento es menos costoso, es decir mayormente no hay tasas de interés o el interés es bajo.
- Disposición de liquidez, es decir la empresa dispone de efectivo ya que la operación es al crédito.
- Aumenta el volumen de las ventas tanto del proveedor y de la empresa.
- Establece un vínculo constante entre la empresa y el proveedor.

Desventajas

- Pérdida del descuento por pronto pago, es decir el descuento por la compra al contado.
- Existencia de la pérdida que generaría si el cliente no cancela su deuda.
- Inflación de precios por parte del proveedor.

Limitación del proveedor con el crédito de otros productos.

III HIPÓTESIS

Arias, F (2012), LA investigación por ser de Tipo Cuantitativo y de Nivel Descriptivo no lleva Hipótesis por que estudia un hecho real. El cual se estudia las características de las variables de forma independiente sin relacionarlas entre sí. Por lo que en este tipo de estudios no se formulan hipótesis.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación es no experimental, porque no manipula ninguna de las variables según el autor **Palella, S y Martins, F (2012)**, el diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen. (pag.87).

4.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de la investigación es cuantitativo por que utiliza datos numéricos de un objeto o fenómeno que son analizados mediante un procedimiento estadísticos, **Hernández, R. Fernández, C y Baptista, P (2006)**. Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.**4.1.2**

Nivel de la Investigación

La investigación es de nivel descriptivo según, **Cortés, M y Iglesias, M (2004)**.

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Describen situaciones, eventos o hechos, recolectando datos sobre una serie de cuestiones y se efectúan mediciones sobre ellas.

4.2 Población y Muestra

Población

La población de la investigación es la **MYPE ORO PLAZA SAC**.

Muestra

La muestra de la investigación es la **MYPE ORO PLAZA SAC**.

4.3 Definición Y Operacionalización De Variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES O CATEGORIAS	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Financiamiento	<p>Gitman,L.(1996.Pag.175). El financiamiento es el conjunto recursos monetarios financieros utilizados para realizar una actividad económica.</p> <p>Kluwer, W. (2009). El crédito de proveedores viene determinado por los plazos concedidos para realizar los pagos por parte de los proveedores,</p>	<p>Se pretende determinar, identificar y establecer los créditos de los proveedores y las ventajas que contribuyen en la liquidez de la MYPE ORO PLAZA SAC.</p>	Análisis de deudores	Patrimonio	por intervalos
				Ratios Financieros	por intervalos
				Historial crediticio	Nominal
			Condiciones del crédito	Plazos del crédito	por intervalos
				Descuentos concedidos	por intervalos
				Recargos por retraso	por intervalos
			Instrumento del crédito	Cuentas comerciales	por intervalos
				Pagare	Nominal
				Letra de cambio	Nominal

Elaboración: propio

4.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Las técnicas utilizadas en la investigación son:

La encuesta. - la cual permitió recoger la información sobre el funcionamiento de la investigación aplicada al gerente de la MYPE ORO PLAZA SAC.

La bibliografía. - en el cual se estudió los diferentes autores que han estudiado sobre la investigación.

Los instrumentos utilizados en la investigación son:

El cuestionario. - es el instrumento en el cual se utilizó un conjunto de preguntas que me permitió conocer sobre la investigación.

4.5 Plan de Análisis

Niño, V (2011), el análisis bien hecho, junto con la interpretación, permite regresar al problema inicialmente planteado, para saber qué tipo de respuesta se obtuvo; al objetivo, para determinar qué logros se alcanzaron, y a la hipótesis (si se contempló), para comprobar finalmente su validación o invalidación.

Se recogerá datos mediante encuestas, se utilizarán las tabulaciones, gráficos y los cálculos mediante porcentajes. Se utilizarán los siguientes programas:

Word 2019.- que facilitó la redacción de la investigación.

Excel 2019.- la cual permitirá realizar los cálculos y los cuadros en la investigación.

Powers Paint 2019.- permitirá plasmar los puntos más importantes de la investigación para la exposición ante el jurado.

Turnitin. - permitió saber el grado de similitud ante el plagio d información.

4.6 Matriz de consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	POBLACION Y MUESTRA	METODO Y DISEÑO	INSTRUMENTO Y PROCEDIMIENTO
<p>¿Es el crédito de proveedores una alternativa de financiamiento para LA MYPE ORO PLAZA SAC en el año 2019?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Establecer el crédito de proveedores como alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>Establecer el crédito de proveedores como alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC</p> <p>Describir las ventajas del crédito de proveedores como alternativa de financiamiento para la MYPE ORO PLAZA SAC</p>	<p>Arias, F. (2012), la investigación por ser de Tipo Cuantitativo y de Nivel Descriptivo no lleva Hipótesis por que estudia un hecho real.</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Población: es la MYPE ORO PLAZA SAC</p> <p>Muestra: es la MYPE ORO PLAZA SAC</p>	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: De campo o no experimental</p>	<p>Técnicas: Se utilizó información bibliográfica y encuestas.</p> <p>Instrumentos: Se utilizó el cuestionario</p> <p>Procedimientos de los datos: Se utilizó utilizando programas como Microsoft Word, Microsoft Excel, Power Paint 2019 y Turnitin.</p>

Elaboración: PROPIO

4.7 Principios éticos

En la elaboración de la investigación se ha cumplido con la ética profesional, el respeto a las opiniones de los participantes y la de los derechos de autor de cada investigador.

También se respetó los parámetros y métodos para la elaboración de la investigación proyectando resultados reales sin manipulación.

Se aplicó los Códigos Ética de investigación como:

La protección a las personas, es el principio en el cual se debe respetar la dignidad de las personas participes voluntariamente de forma confidencial.

Beneficencia y no maleficencia, en la investigación se debe procurar el bienestar de las personas participantes sin hacer daño a las mismas.

Justicia, se debe ser razonable en la investigación tratando con igualdad a sus participantes, brindando los resultados a todos sin excluir a determinado grupo.

Integridad científica, se debe mantener la integridad y rectitud, haciendo una evaluación de los riesgos que podrían darse y que afecten a los participantes.

Consentimiento informado y expreso. En la investigación se debe tener la voluntad de que los datos sean utilizados para sus fines

V RESULTADOS

5.1 Resultados

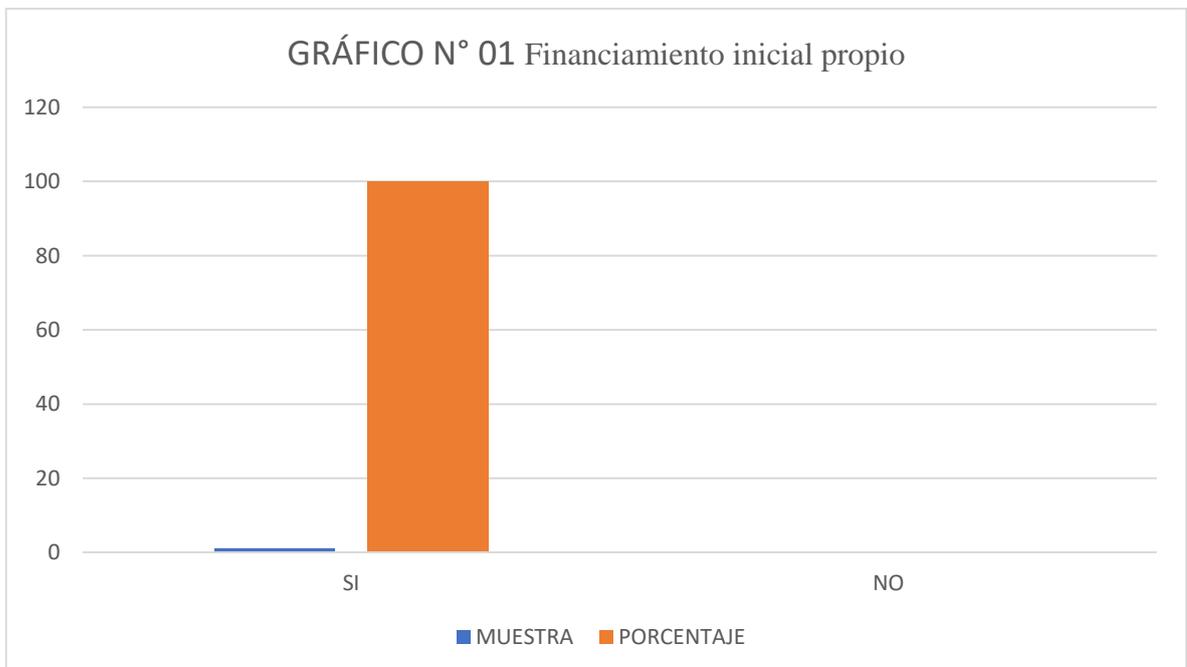
Según el objetivo específico número 01.

Tabla 01 Financiamiento inicial propio.

OPCION	FI	HI (%)
Si	1	100
No		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 01

Interpretación:

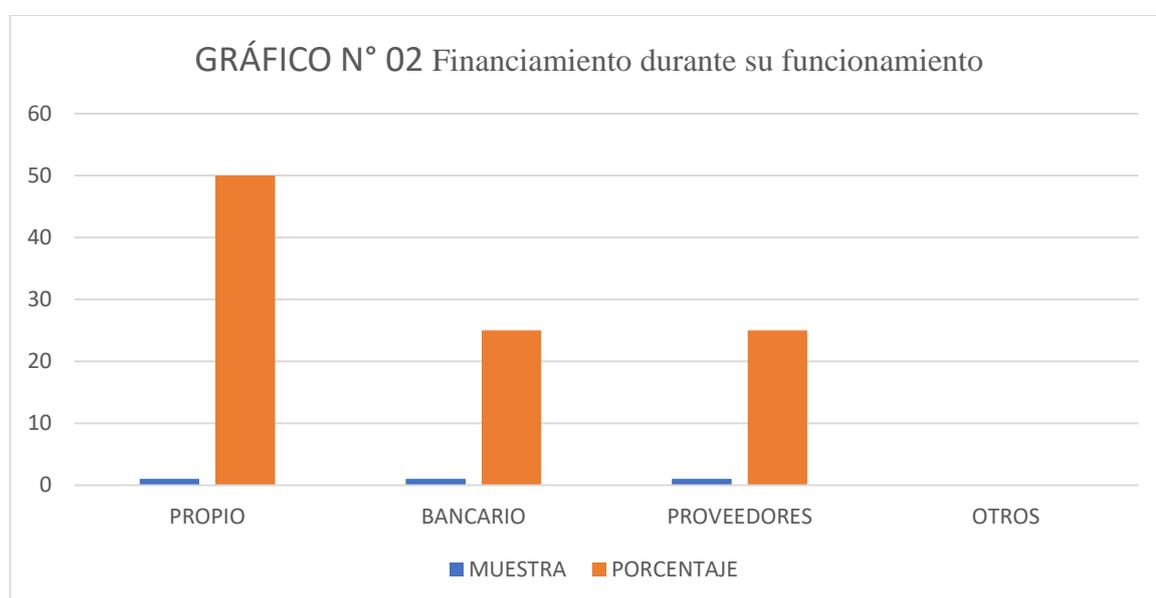
En la tabla y gráfico 01 se observa que, el 100% su financiamiento inicial fue con capital propio.

Tabla 02 Financiamiento durante su funcionamiento.

OPCION	FI	HI (%)
Propio	1	50
Bancario	1	25
Proveedores	1	25
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 02

Interpretación:

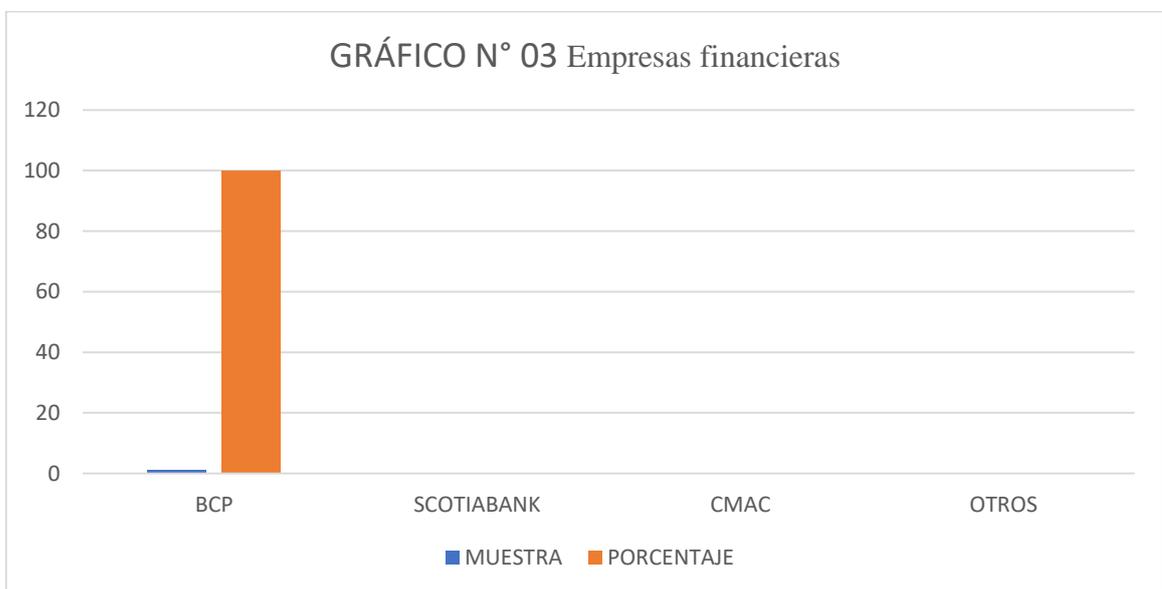
En la tabla y gráfico 02 se observa que, durante su funcionamiento se financió con 50% capital propio, el 25% con capital bancario y el 25% con proveedores.

Tabla 03 Empresas financieras.

OPCION	FI	HI (%)
Banco de crédito	1	100
Skotiabank		
Caja municipal		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 03

Interpretación:

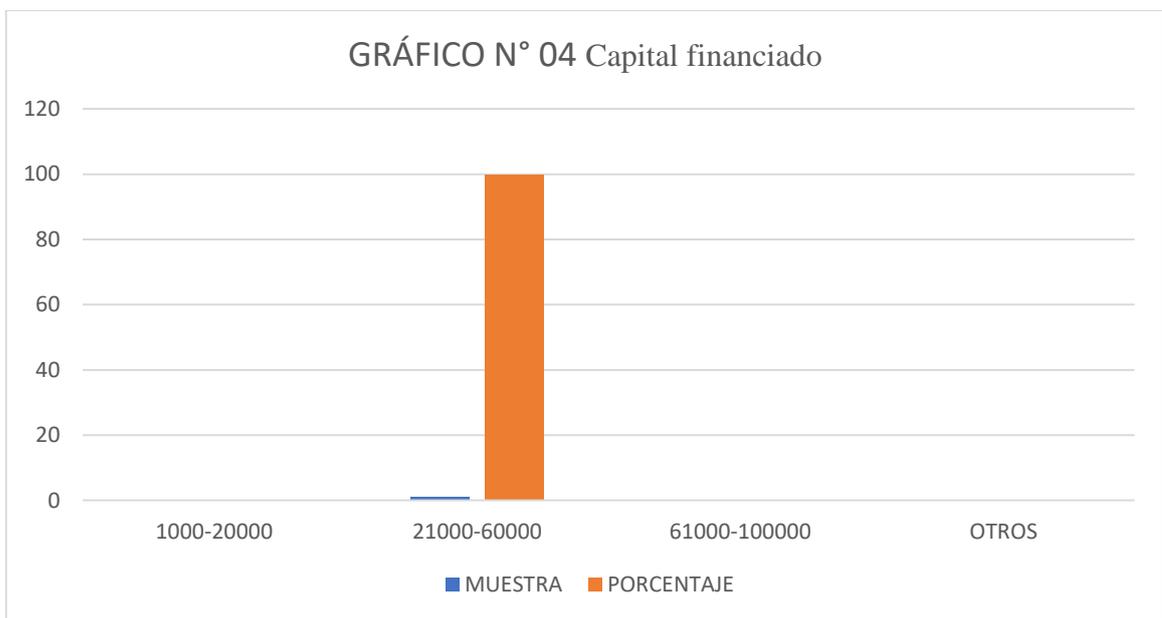
En la tabla y gráfico 03 se observa que, el 100% obtuvo un crédito del banco de crédito del Perú.

Tabla 04 Capital financiado.

OPCION	FI	HI (%)
1 000-20 000		
21 000-60 000	1	100
61 000-100 000		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 04

Interpretación:

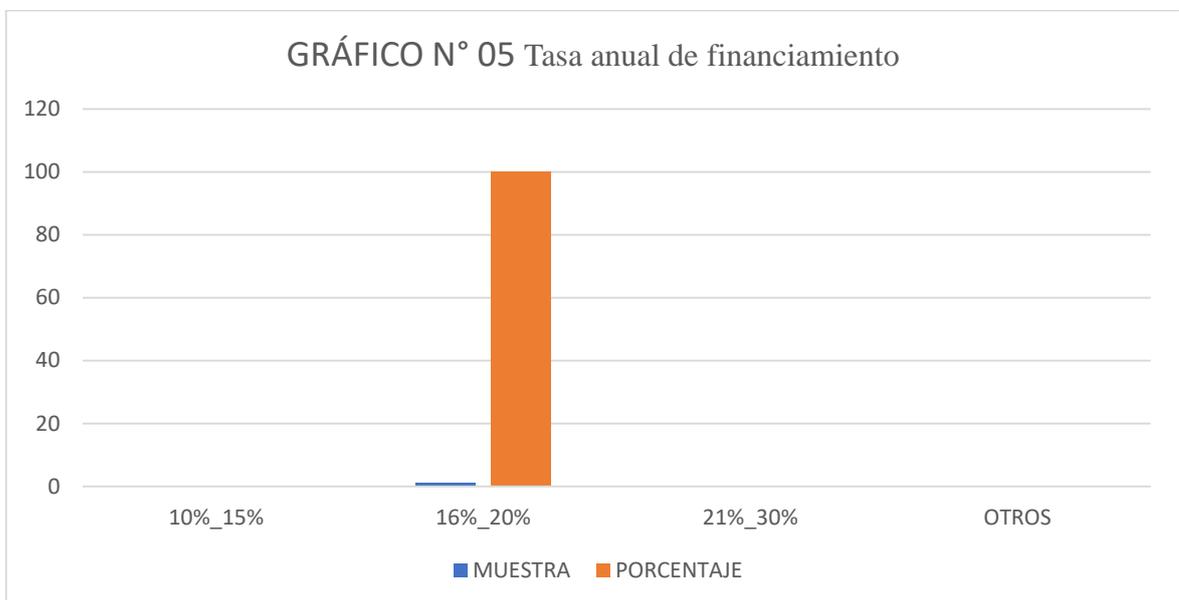
En la tabla y gráfico 04 se observa que, el 100% obtuvo un financiamiento bancario de s/ 60,000.

Tabla 05 Tasa anual de financiamiento.

OPCION	FI	HI (%)
10%-15%		
16%-20%	1	100
21%-30%		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 05

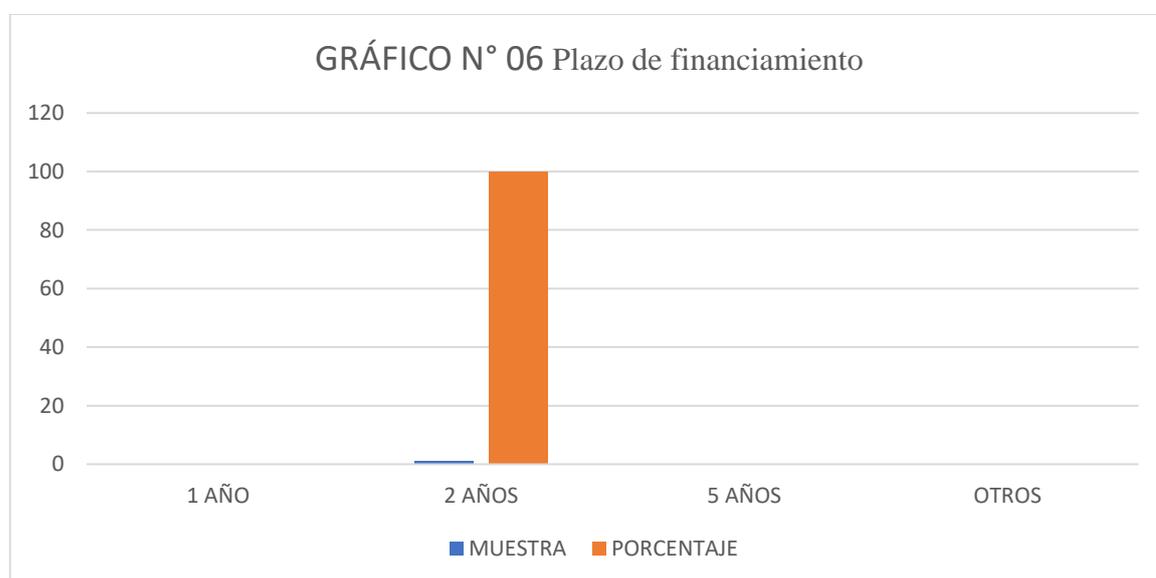
Interpretación:

En la tabla y gráfico 05 se observa que, el 100% su tasa anual de financiamiento bancario fue de 18%.

Tabla 06 Plazo de financiamiento.

OPCION	FI	HI (%)
1 año		
2 años	1	100
5 años		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Tabla 06

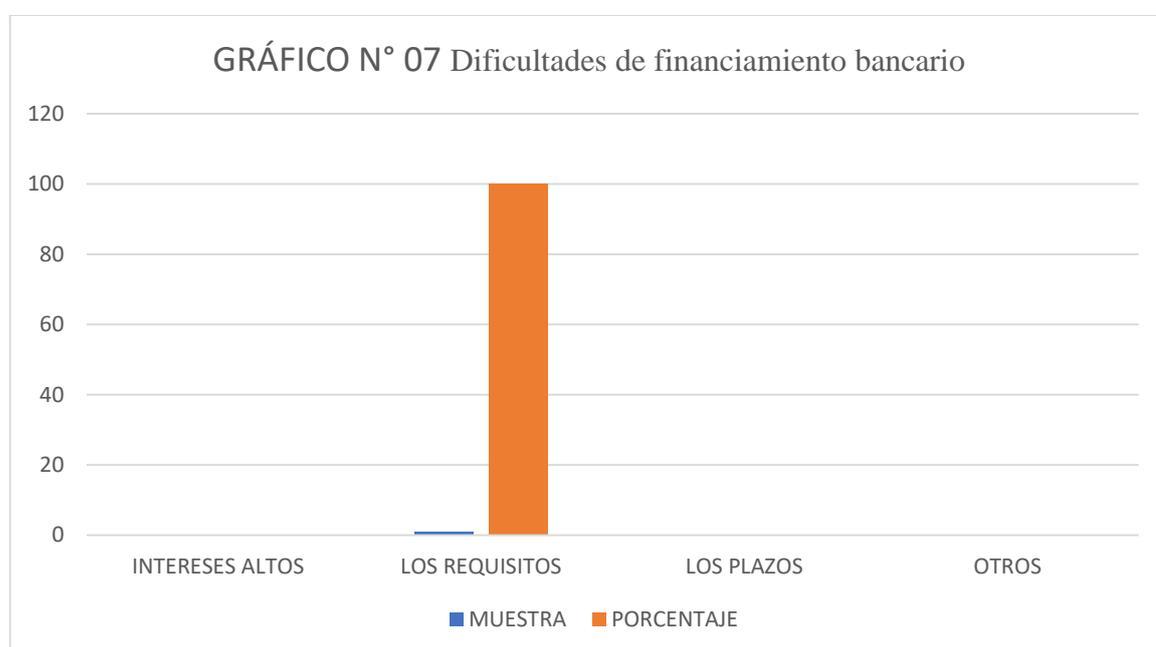
Interpretación:

En la tabla y gráfico 06 se observa que, el 100% el plazo de financiamiento bancario fue de 2 años.

Tabla 07 Dificultades de financiamiento bancario.

OPCION	FI	HI (%)
Intereses altos		
Los requisitos	1	100
Los plazos		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Tabla 07

Interpretación:

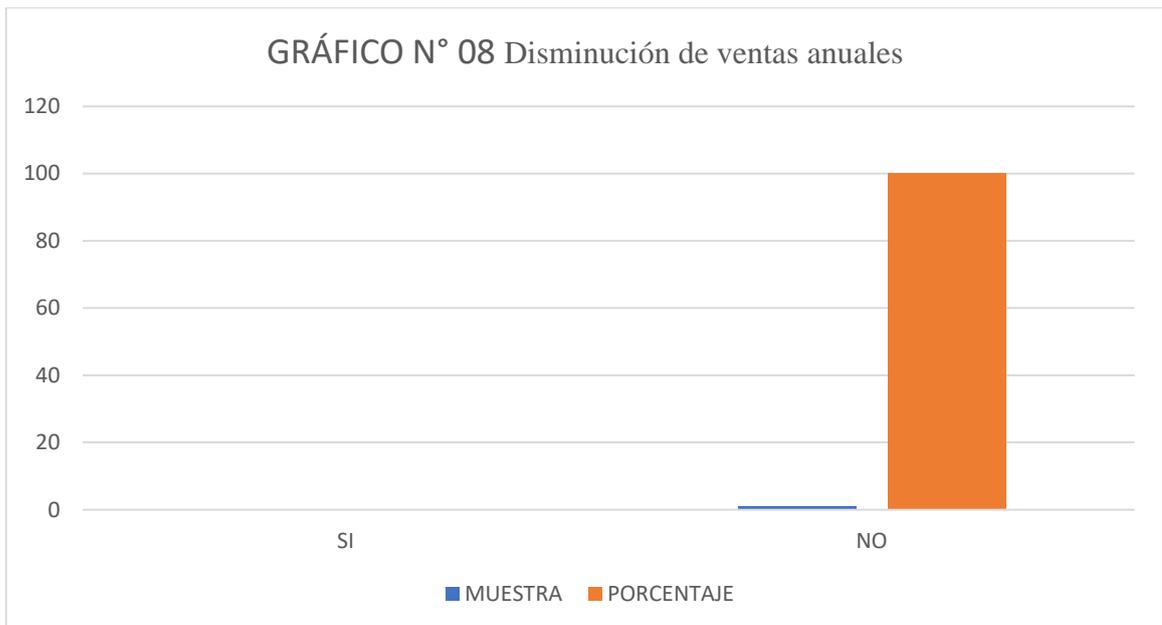
En la tabla y gráfico 07 se observa que, el 100% sus dificultades para el financiamiento bancario fueron los requisitos.

Tabla 08 Disminución de ventas anuales.

OPCION	FI	HI (%)
Si		
No	1	100

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 08

Interpretación:

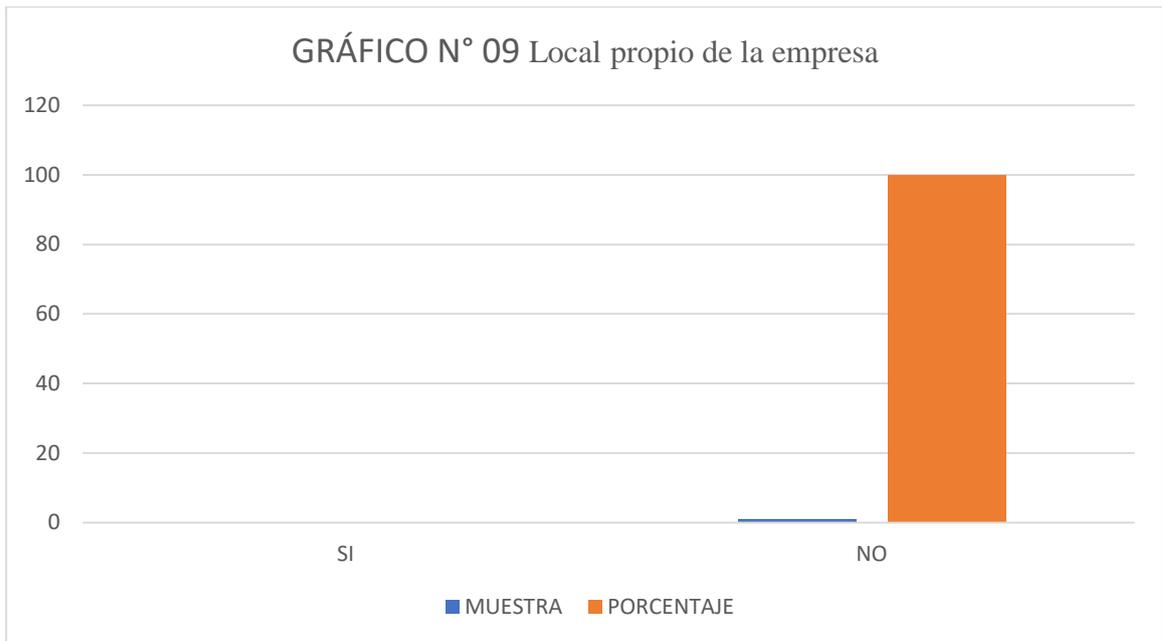
En la tabla y gráfico 08 se observa que, el 100% la disminución de sus ventas anuales no han disminuido.

Tabla 09 Local propio de la empresa.

OPCION	FI	HI (%)
Si		
No	1	100

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 09

Interpretación:

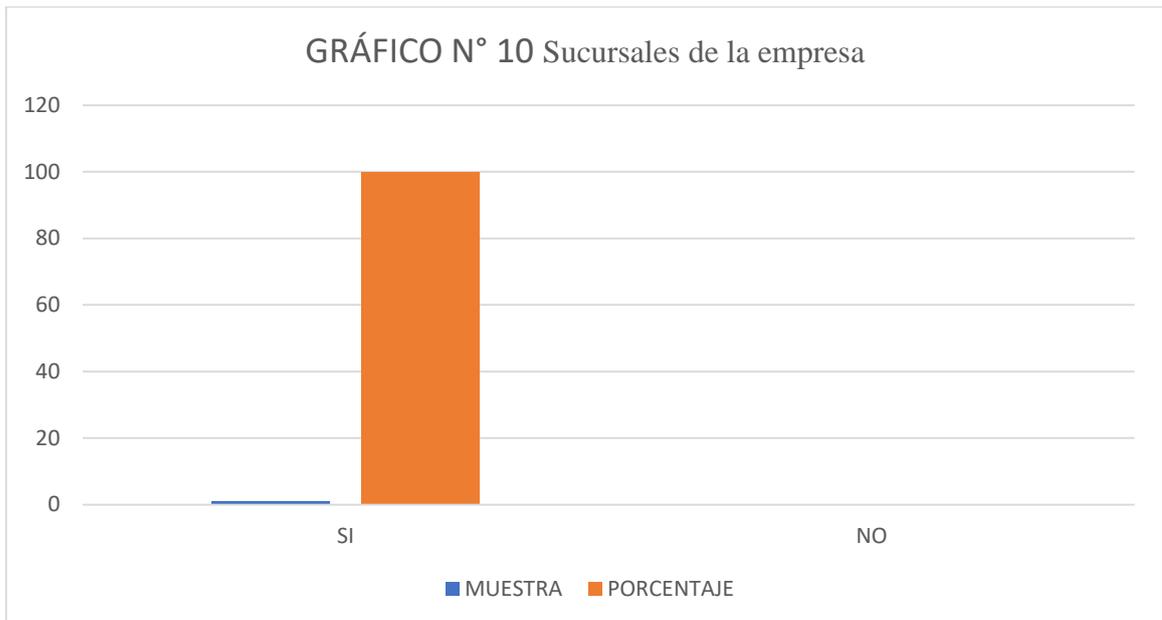
En la tabla y gráfico 09 se observa que, el 100% la propiedad del local no es propio.

Tabla 10 Sucursales de la empresa.

OPCION	FI	HI (%)
Si	1	100
No		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 10

Interpretación:

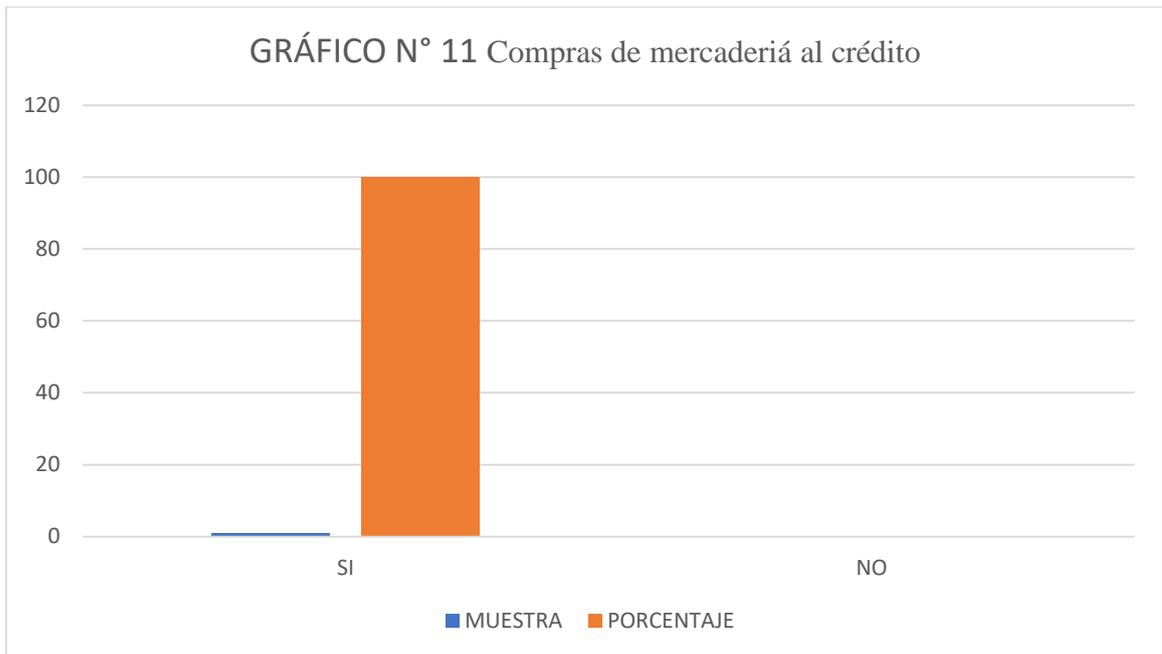
En la tabla y gráfico 10 se observa que, el 100% la empresa si cuenta con sucursales.

Tabla 11 Compras de mercadería al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
Si	1	100
No		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 11

Interpretación:

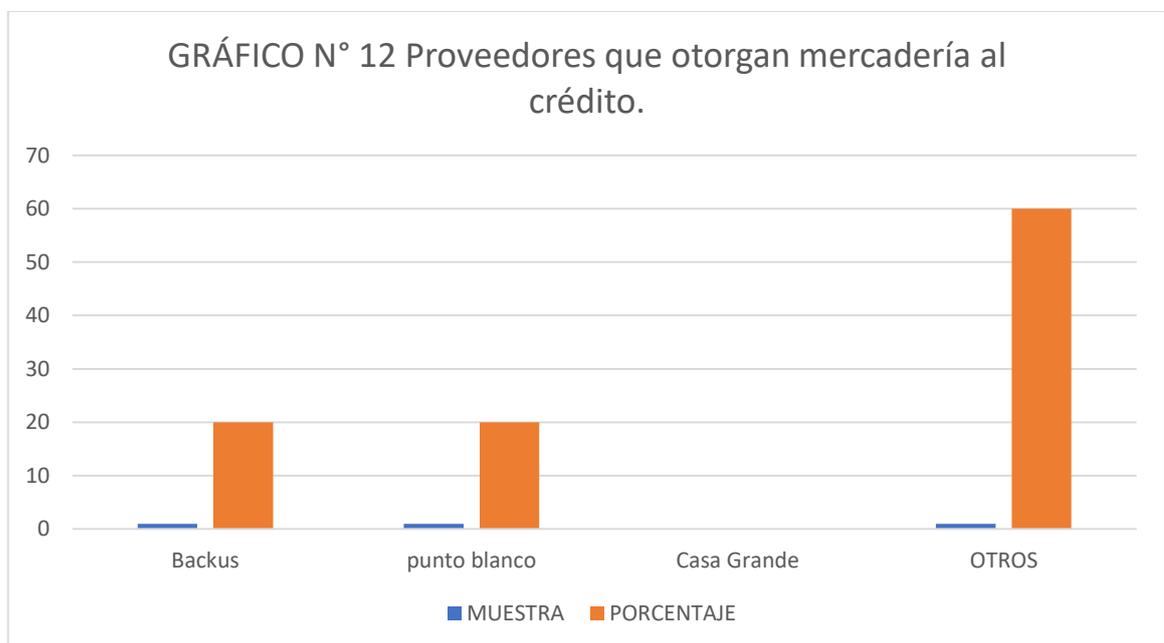
En la tabla y gráfico 11 se observa que, el 100% la empresa si realiza compras de mercadería al crédito.

Tabla 12 Proveedores que otorgan mercadería al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
Cervecerías Backus	1	20%
Punto blanco	1	20%
Casa Grande		
Otros	1	60%

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 12

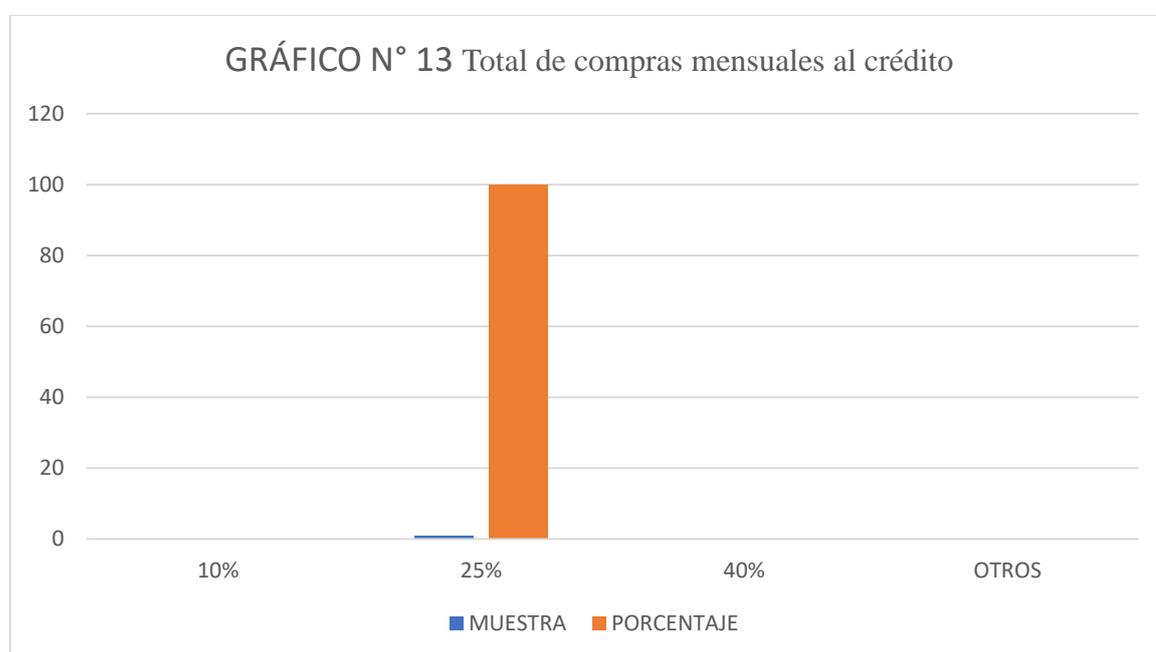
Interpretación:

En la tabla y gráfico 12 se observa que, el 100% de proveedores que otorgan mercadería al crédito 25% Backus, 25% punto blanco y otros 60%.

Tabla 13 Total de compras mensuales al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
10 %		
25 %	1	100
40 %		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Tabla 13

Interpretación:

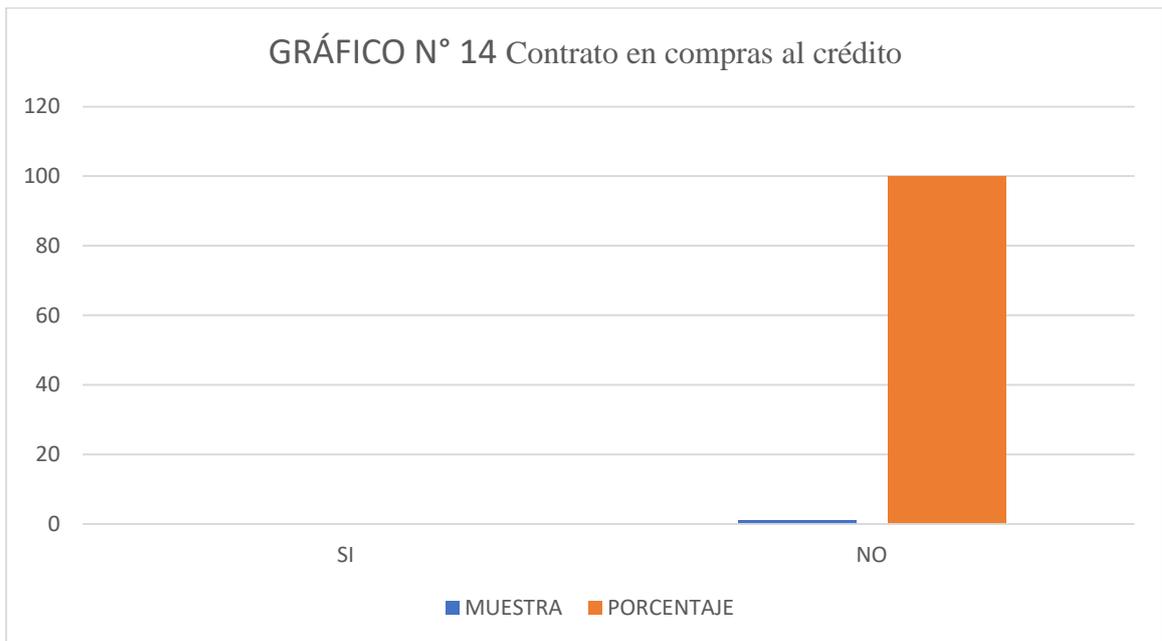
En la tabla y gráfico 13 se observa que, el 100% total de compras mensuales de mercadería el 25% es al crédito.

Tabla 14 Contrato en compras al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
Si		
No	1	100

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 14

Interpretación:

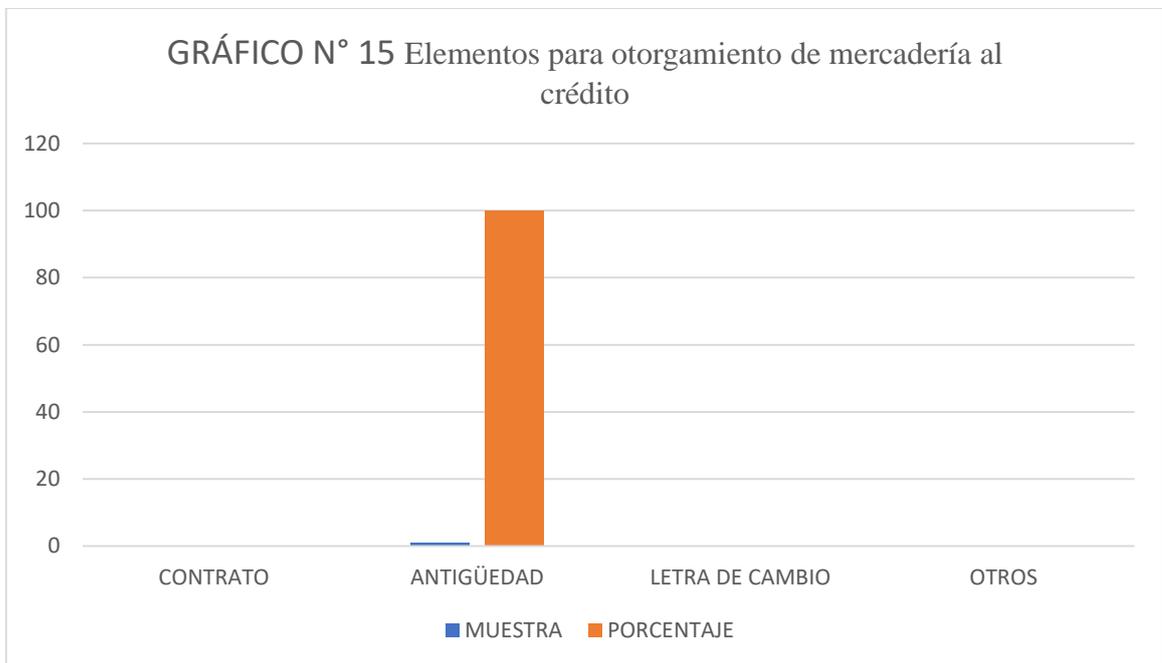
En la tabla y gráfico 14 se observa que, el 100% no existe contrato en compras de mercadería al crédito.

Tabla 15 Elementos para otorgamiento de mercadería al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
Contrato		
Antigüedad en el mercado	1	100
Letra de cambio		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 15

Interpretación:

En la tabla y gráfico 15 se observa que, el 100% del elemento para otorgamiento de mercadería al crédito es la antigüedad.

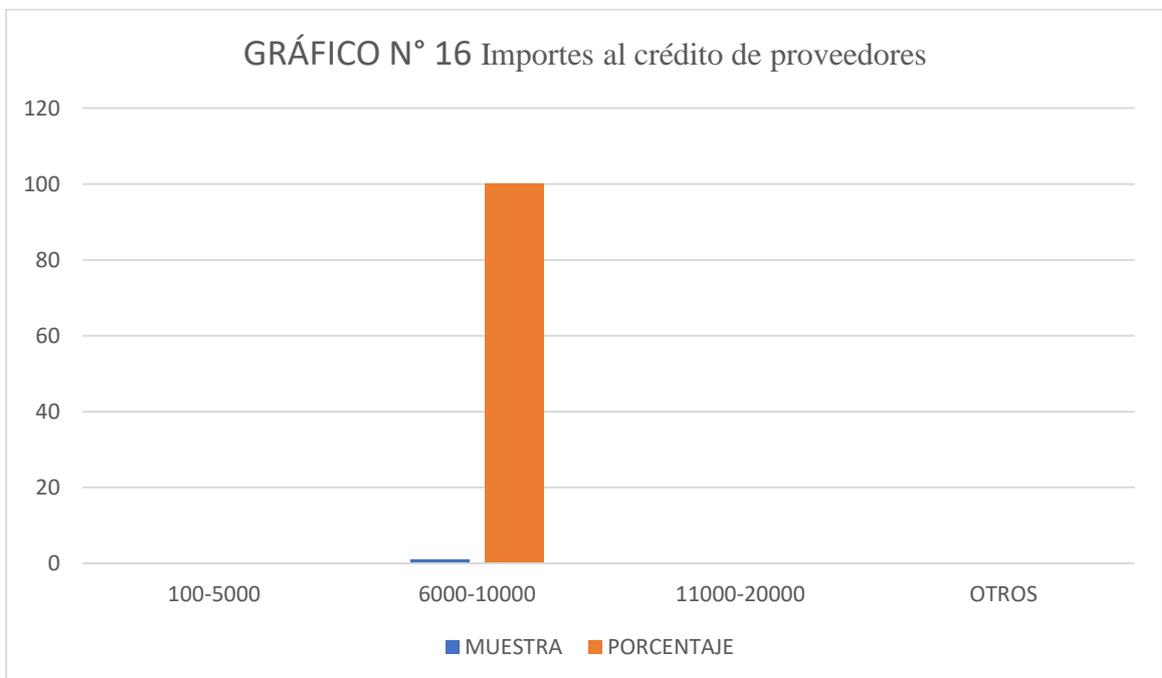
Según el objetivo específico número 02

Tabla 16 Importes al crédito de proveedores.

OPCION	FI	HI (%)
100-5 000		
6 000- 10 000	1	100
11000-20 000		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 16

Interpretación:

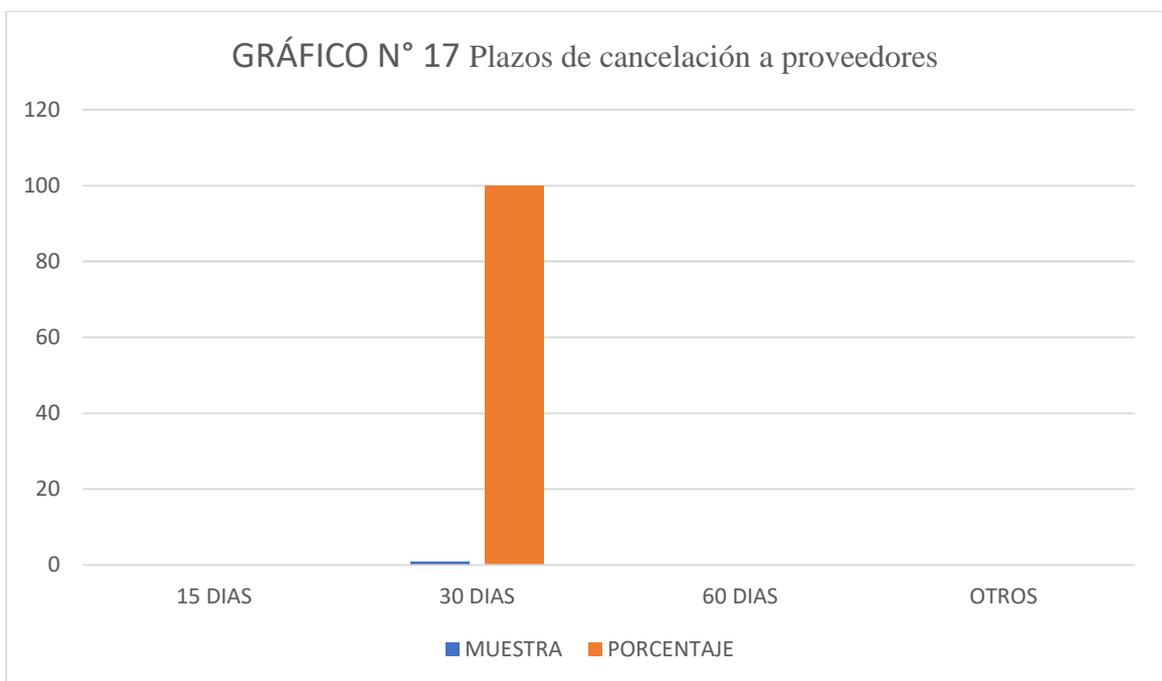
En la tabla y gráfico 16 se observa que, el 100% de importes al crédito de proveedores es de s/ 6,000 a s/ 10,000.

Tabla 17 Plazos de cancelación a proveedores.

OPCION	FI	HI (%)
15 días		
30 días	1	100
60 días		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 17

Interpretación:

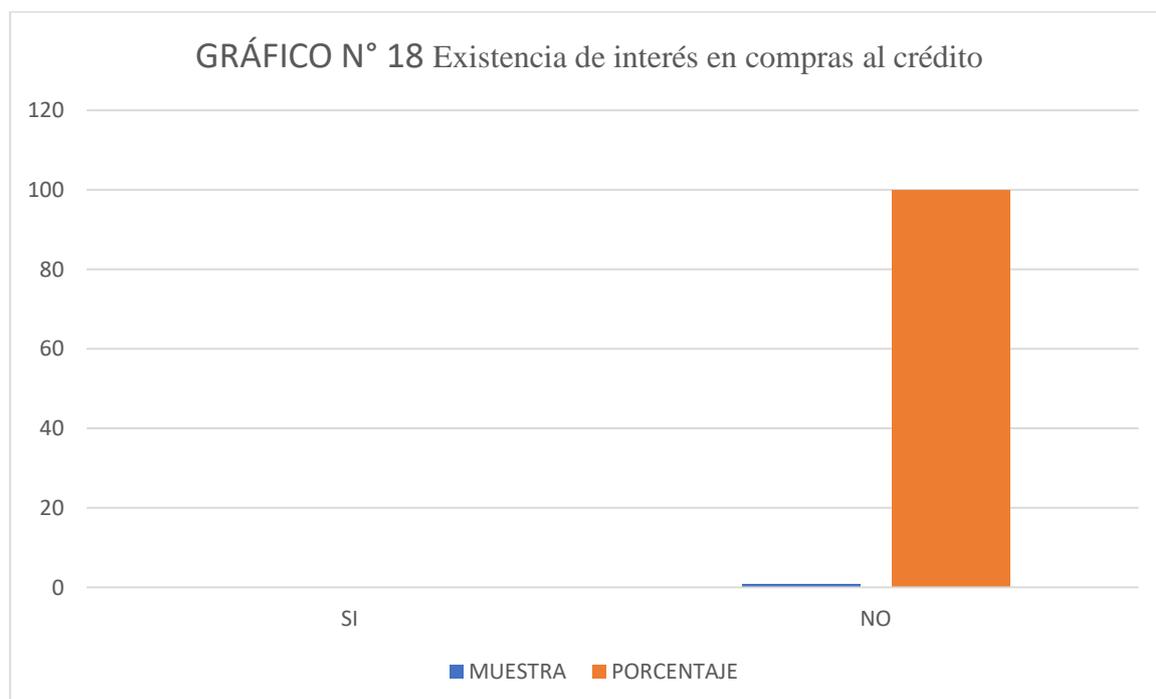
En la tabla y gráfico 17 se observa que, el 100% en el plazo de cancelación a proveedores es de 30 días.

Tabla 18 Existencia de interés en compras al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
Si		
No	1	100

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 18

Interpretación:

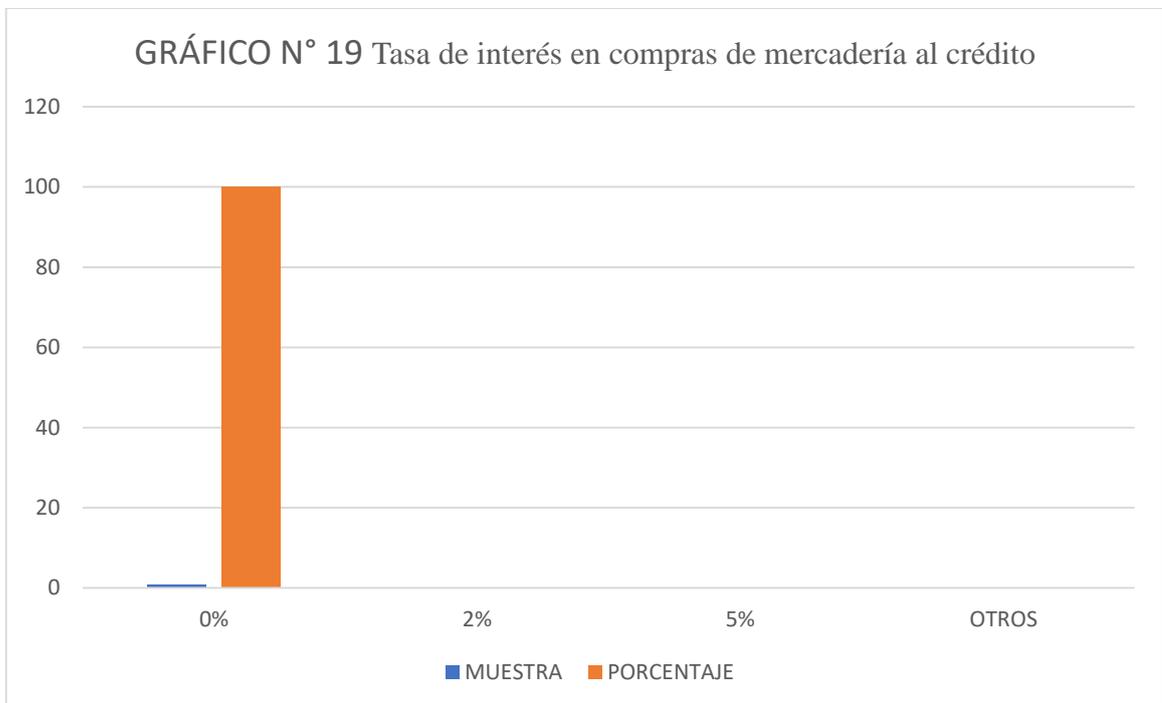
En la tabla y gráfico 18 se observa que, el 100% no existe algún tipo interés en la compra de mercadería al crédito.

Tabla 19 Tasa de interés en compras de mercadería al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
0%	1	100
2%		
5%		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica

Fuente: Tabla 19

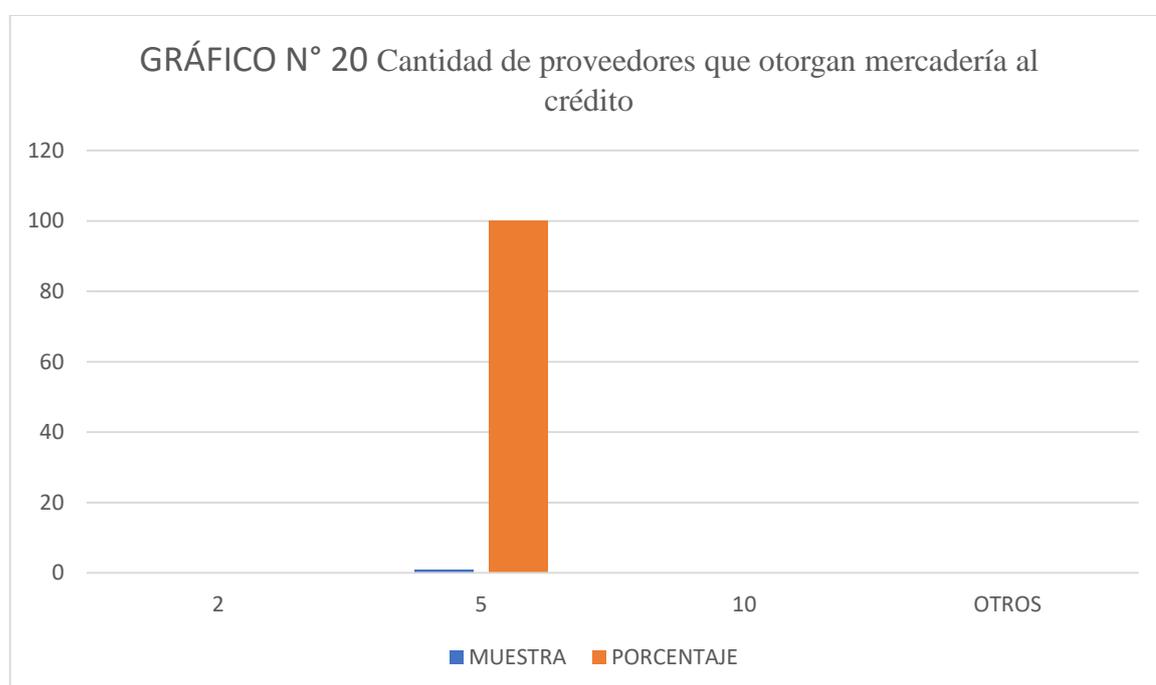
Interpretación:

En la tabla y gráfico 19 se observa que, el 100% en la tasa de interés en compras de mercaderías al crédito es del 0%.

Tabla 20 Cantidad de proveedores que otorgan mercadería al crédito.

OPCION	FI	HI (%)
2		
5	1	100
10		
Otros		

Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Encuesta



Elaborado por: Elvis Leonel Tinedo Arica
Fuente: Tabla 20

Interpretación:

En la tabla y gráfico 20 se observa que, el 100% del total de proveedores que otorgan mercadería al crédito es 5 proveedores.

5.2 Análisis de Resultados

5.2.1 Según el objetivo específico N° 01

En la tabla N° 01, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa si inicio con financiamiento propio.

En la tabla N° 02, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa ha trabajado en todos estos años con financiamiento propio, financiamiento bancario y proveedores.

En la tabla N° 03, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa trabaja con el Banco de Crédito del Perú.

En la tabla N° 04, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa ha obtenido un préstamo bancario de S/ 60 000.

En la tabla N° 05, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa obtuvo un préstamo bancario a una tasa anual del 18%.

En la tabla N° 06, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa ha obtenido un préstamo bancario por el plazo de 2 años.

En la tabla N° 07, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la dificultad para obtener un préstamo fueron los requisitos. En la tabla N° 08, del 100% de

encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que no han bajado sus ventas en comparación con los años anteriores.

En la tabla N° 09, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que el local de la empresa no es propio.

En la tabla N° 10, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa si tiene sucursales.

En la tabla N° 11, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la empresa si realiza compras de mercadería al crédito.

En la tabla N° 12, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que los proveedores que le otorgan mercadería al crédito es Backus, Punto blanco, Megamarcas, inversiones línea y farmacéutica la libertad.

En la tabla N° 13, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que del total de compras al mes el 25% es al crédito.

En la tabla N° 14, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que en sus compras al crédito no existe un contrato. En la tabla N° 15, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante

respondió para otorgarle un crédito sus proveedores toman en cuenta su antigüedad en el mercado.

5.2.2 Según el objetivo específico N° 02

En la tabla N° 16, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que el importe de crédito que le otorgan sus proveedores es de s/ 10 000 mensual.

En la tabla N° 17, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que los plazos que le otorgan sus proveedores son de 30 días.

En la tabla N° 18, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que no existen ningún interés en sus compras al crédito.

En la tabla N° 19, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que la tasa de interés que le cobran sus proveedores es del 0%

En la tabla N° 20, del 100% de encuestados (1 representante), respecto a la variable de financiamiento, el representante respondió que del total de proveedores 5 le otorgan mercadería al crédito.

VI CONCLUSIONES

1.-Según el primer objetivo específico se concluyó que la MYPE ORO PLAZA SAC inició sus actividades con capital propio y durante sus años de funcionamiento financió sus actividades con capital propio, financiamiento bancario y proveedores. La entidad financiera con la que obtuvo un préstamo fue el Banco de Crédito del Perú, obteniendo un préstamo de s/ 60,000 que fueron pagados a un plazo de 2 años, el cual le cobraron una tasa de interés anual del 18%.

También se determinó que sus ventas han aumentado en comparación de años anteriores y que el local de la empresa no es propio el cual es alquilado, también cuenta con una sucursal ubicado en el distrito de aguas verdes, asimismo, se determinó que los proveedores que le otorgan mercaderías al crédito es Cervecerías Backus, Punto blanco, Megamarcas, inversiones línea y farmacéutica la libertad, que del total el 25% del financiamiento de sus compras se obtiene con crédito de proveedores, en esta operación al crédito no existe ningún tipo de contrato que garantice esta operación, ya que la mercadería al crédito la obtienen por la confianza ganada por sus años como cliente.

2.-Según el segundo objetivo específico se concluyó que la MYPE ORO PLAZA SAC, obtiene mercadería al crédito por parte de sus proveedores a un plazo de 30 días. Asimismo, se determinó que en sus compras de mercadería al crédito no les cobran ningún tipo de interés, los montos de mercaderías al crédito que le otorgan están en el rango de s/ 6,000 a s/ 10,000 mensuales y que de sus 20 proveedores 5 le otorgan mercadería al crédito. Determinándose así que el crédito de proveedores es un financiamiento menos costoso que la de un préstamo bancario. Ya que no le cobran ningún tipo de interés, aumentando las ventas y la rentabilidad de la empresa ya que no existe costo financiero, los montos al crédito mensuales y los plazos aumentan conforme la empresa cumple con sus deudas con sus proveedores ganando la confianza de los mismos.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Arias, F. (2012). En su libro EL PROYECTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA, introducción a la metodología científica, 6ta edición. Recuperado de <https://ebeevidencia.com>.
- Arteaga, A. (2017). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos SAC. -Casma 2016”. Recuperado del repositorio institucional de la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE- Casma.
- Cabezas, L. (2018). En su tesis titulada “Administración de los Créditos Comerciales y su Contribución en la Liquidez de las Empresas Comerciales en el Cercado de Lima. Periodo 2017”. Recuperado del repositorio de la UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES- Lima.
- Canto, F. Palacin, M y Di Prieto, F. (2015). En su investigación titulada “Efectos del Ciclo Económico en el Crédito Comercial: el caso de la Pyme Española”. Recuperado de *European Research on Management and Business Economics*. 22 (2016). 55-62.
- Castillo, C. (2019). En su tesis titulada “Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Minimarket de la Provincia de Huaraz-2017”. Recuperado del repositorio institucional de la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE-Huaraz. Clasificacionde. (s.f). Tipos de financiamiento. Recuperado de <https://www.clasificacionde.org/tipo-de-financiamiento>.

- Correa, N. (2018). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Comercial de Abarrotes “Campos” del Distrito de Tumbes, 2017”. Recuperado del repositorio institucional de la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE-Tumbes.
- Cortés, M y Iglesias, M. (2004). Generalidades sobre METODOLOGIA DE INVESTIGACION. Recuperado <https://es.ecribd.com>
- Cotler, P. (2015). En su investigación titulada “Crédito de Proveedores, Tamaño de Empresa e Informalidad”. Sustraído del TRIMESTRE ECONÓMICO. VOL.LXXXLL (3).559-582-México.
- Faruborsatil. (2019). Ratio de solvencia. Recuperado de <http://www.farobursatil.com/que-es-como-calcular-el-ratio-de-solvencia>.
- Gitman, L. (1996 pág. 175). TEORÍA DE FINANCIAMIENTO. recuperado de <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>
- Grau, A y Reig, A. (2014). En su investigación titulada “Efectos de la Crisis en el Crédito Comercial Concedido y Relevancia de la Diversificación de la Actividad”. Recuperado de la REVISTA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y ECONOMÍA DE LA EMPRESA. 23(2014) .194-204- España.
- Hernández, R. Fernández, C y Baptista, P. (2006). en METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, 5TA EDICIÓN.

recuperado de www.esup.edu.pe. Herrera, E. (2017). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Abarrotes en el Perú: Caso Comercial Erick E.i.r.l Tumbes, 2015”. Recuperado del repositorio institucional de la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE- Tumbes.

- Instituto de Estadística e Informática (INEI, 2018). LAS MYPES EN EL PERU. Sustraído de www.inkariperu.com.
- Kluwer, W (2009). En su libro DERECHO TRIBUTARIO DE LA UNION EUROPEA. Recuperado de dicionarioempresarial.wolterskluwer.es.
- LEY 28015 PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Recuperado de ww.sunat.gop.pe.
- Lopera, J. Vélez, V y Ocampo, L. (2014). En su investigación titulada. “ Alternativas de Financiación para las MiPymes en Colombia”. *Revista virtual de estudiantes de contaduría pública*.
- Palella, S y Martins, F. (2010). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CUANTITATIVA, 3era edición. Recuperado de calameo.download.
- Pérez, N. Matus, J. Arana, J. García, R Y Martínez, M. (2015). En su investigación titulada. Crédito comercial una alternativa de financiamiento. Caso: Padelma Fugar, S. P. R. de R. L. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*. 6(8) .1819-1832. México.

Reategui,R y Vidales, M. (2017). En su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, Captación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Compra y Venta de Abarrotes del Distrito de Belén, 2016”. Recuperado del repositorio de la UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ-Iquitos.

- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (sunat). REGIMEN MYPE TRIBUTARIO. Recuperado de www.sunat.go.pe.
- Wistreicher, G. (s.f). crédito de proveedores. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>.
- Yaringaño, E. (2019). En su tesis titulada “Financiamiento y Rentabilidad en las Micro y pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Compra y Venta de Ropa en el Distrito de Huaraz, 2018”. Recuperado del repositorio institucional de la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE- Huaraz.

ANEXOS

ANEXO 1: instrumento de recolección de datos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

FILIAL-TUMBES

Encuesta dirigida a representantes de la Mype oro plaza sac, de la provincia de Zarumilla. A continuación, se generarán una serie de interrogantes que brindarán información respecto a la variable financiamiento. Marque con una (x) la respuesta que crea conveniente.

1.- ¿Su financiamiento inicial fue con financiamiento propio?

Si	
No	

2.- ¿con que tipo de financiamiento ha trabajado su empresa en todos estos años?

Propio	
bancario	
proveedores	
Otros	

3.- ¿Con que tipo de empresas financieras trabaja su empresa?

Banco de crédito	
skotiabank	
Caja municipal	
Otros	

4.- ¿De cuánto fue el monto del financiamiento?

1 000-20 000	
21 000-60 000	
61 000-100 000	
Otros	

5.- ¿De cuánto fue la tasa de interés del financiamiento?

10%-15%	
16%-20%	
21%-30%	
Otros	

6.- ¿De cuánto fue el plazo del financiamiento?

1 año	
2 años	
5 años	
Otros	

7.- ¿Cuáles fueron las dificultades que se presentaron para obtener el financiamiento bancario?

Intereses altos	
Los requisitos	
Los plazos	
Otros	

8.- ¿Sus ventas han bajado en comparación con los años anteriores?

Si	
No	

9.- ¿El local de la empresa es propio?

Si	
No	

10.- ¿Su empresa cuenta con sucursales?

Si	
No	

11.- ¿Su empresa realiza compras de mercadería al crédito?

Si	
No	

12.- ¿Cuáles son los proveedores que le otorgan mercadería al crédito?

Backus	
Punto blanco	
Casa grande	
Otros	

13.- ¿Del total de compras mensuales cuanto es al crédito?

10 %	
25 %	
40%	
Otros	

14.- ¿Existe algún contrato en sus compras al crédito?

Si	
No	

15.- ¿para otorgarle mercadería al crédito sus proveedores que toman en cuenta?

Contrato	
Antigüedad en el mercado	
Letra de cambio	
Otros	

16.- ¿Qué importes al crédito le otorgan sus proveedores?

100-5 000	
6 000- 10 000	
11 000-20 000	
Otros	

17.- ¿Cuánto es el plazo que le otorgan sus proveedores en el pago de su mercadería?

15 días	
30 días	
60 días	
Otros	

18.- ¿Existe algún tipo de interés en sus compras al crédito?

Si	
No	

19.- ¿Cuánto es la tasa de interés que le cobran sus proveedores en el pago de su mercadería?

0%	
2%	
5%	
Otros	

20.- ¿Del total de proveedores cuantos le otorgan mercadería al crédito?

2	
5	
10	
Otros	

ANEXO 02: FOTOS



MEGAMARCAS S.A.C

CAR. PANAMERICANA NORTE KM NRO. 1270
TUMBES-TUMBES-CORRALES

RUC N° 20484094668
**FACTURA
ELECTRÓNICA
F026-00062288**

Nombre/Razon Social: ORO PLAZA SAC

RUC: 20545367395

Direccion: JR TARAPACA Y CLL TUMBES MZ C LT 01-ZARUM
TUMBES-ZARUMILLA-ZARUMILLA

Fecha Emision: 30/04/2019

Moneda: PEN-Sol

Orden de Compra:

CREDITO

Item	Codigo	Descripcion	Und.	Cantidad	V.Unitario	%Desc.	Valor Venta	Igv	Precio Venta
1	1002501	YOGURT GLORIA FRESA X 1KG	BOT	18.000	4.17	0.00	75.06	13.51	88.57
2	1002515	YOGURT GLORIA TUTTIFRUTIX 1KG	BOT	6.000	4.17	0.00	25.02	4.50	29.52
3	1002509	YOGURT GLORIA VAINILLA FRANX1KG	BOT	12.000	4.17	0.00	50.04	9.01	59.05
4	1002829	YOGURT GLORIA LICUA PIÑA PAPAYA X1K	BOT	3.000	4.31	0.00	12.93	2.33	15.26
5	1002523	YOGURT GLORIA MANGO X1KG	BOT	6.000	4.17	0.00	25.02	4.50	29.52
6	1002801	GLORIA SLIM YOG DESC FRESA X 1KG	BOT	6.000	4.31	0.00	25.86	4.65	30.51
7	1002781	YOGURT GLORIA FRESA X 500 G	BOT	12.000	2.30	0.00	27.60	4.97	32.57
8	1002783	YOGURT GLORIA DURAZNO X500G	BOT	6.000	2.30	0.00	13.80	2.48	16.28
9	01002705	YOGURT GLORIA FRESA X185GRX24	PQT	1.000	21.80	0.00	21.80	3.92	25.72
10	6661	GLORIA UHT ACTIAVENA VASO X250ML	UND	6.000	1.50	0.00	9.00	1.62	10.62
11	1005933	PRO UHT CHOCOLATE X 330 ML	BOT	6.000	3.15	0.00	18.90	3.40	22.30
12	1002667	GLORIA BATIMIX VAIN.ACHOCOLATX125	VAS	24.000	2.21	0.00	53.04	9.55	62.59
13	1003605	YOFRESH PT LECH FERM.TT FRESAX330G	BOT	6.000	1.56	0.00	9.36	1.68	11.04
14	3525	BONLE QUESO MOZZARELLA BOLA X 250 G	UND	3.000	6.34	0.00	19.02	3.42	22.44
15	3293	BONLE QUESO EDAM TAJA X 50 ENV. TERCIO	UND	12.000	2.89	0.00	34.68	6.24	40.92

SON: CUATROCIENTOS NOVENTISEIS Y 91/100 SOLES

Observaciones de SUNAT: La Factura numero F026-00062288, ha sido aceptada

Informacion Adicional

N° Pedido/Vdr.: NX1296823 Vendedor: VT032 BENITES ROSILLO MARIO ALBERTO
Mensaje1: NEGR:2815469 /Ilszapata /TN:0.0755/VM3:0.0000
Ref. Cliente: Zona:J03 /Tipo:A /Ruta:B41 /Sec.:390/Codigo Cliente: 48284

Op.Gravada	S/.	421.13
I.G.V.	S/.	75.78
Op.Inafecta	S/.	0.00
Op.Exonerada	S/.	0.00
IMPORTE TOTAL	S/.	496.91

COUBINDO
2019

18



**DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA
LA LIBERTAD SRI**

Direccion Fiscal: Av. Antenor Orrego Mza. A3 Lote 20
Urb. San Judas Tadeo - Trujillo - Trujillo - La Libertad
Telefono: (044) 289217 - (044) 289319 - E-mail: ucomercial@lafar.com.pe
www.lafar.com.pe

RUC: 20397180817

**FACTURA
ELECTRÓNICA**

F004-4170

Cliencia	: ORO PLAZA S.A.C.	Código Cliente	: 6127
Direccion	: JR. TARAPACA Y CALLE TUMBES MZA. C LOTE. 01, ZARUMILLA - ZARUMILLA - TUMBES	Moneda	: SOL
RUC	: 20545367395	Condición de Pago	: Crédito 35 días
Fecha de Emisión	: 09-05-2019	Localidad	: ZARUMILLA
Fecha de Vencimiento	: 13-06-2019		
Guis de Remisión	: 0035-7733		
Vendedor	: 43 Carlos Calderón		
Nombre Comercial Cliente	: MAGIC WORLD		

Codigo	Cantidad	Descripcion	Lote	Fecha Vencimiento	Valor Venta Unitario	Descuento %	Precio Venta Unitario	Valor Total
2001007	1.00	Xtreme 3 x 2 Piel Delicada Hawai Tropic Blistax2		14-10-2020	4.635	32.63	3.69	3.13
2701006	1.00	Biberon Tuintes Tapa Sonaja 8oz UNIDAD (22570)	20181005	25-10-2023	12.29	30.00 15.00	8.63	29.25
2701027	2.00	Hisopos Tuintes Pote x 250 unid (22025)	20171125	25-11-2022	8.05	30.00	6.65	67.62
2701026	2.00	Hisopos Tuintes Pote x 150 unid (22010)	20180515	25-05-2023	5.85	30.00	4.83	49.14
2701023	2.00	Hisopos Tuintes Pote x 50 unid (22005)	20180105	30-01-2023	2.54	30.00	2.10	21.34
2701024	2.00	Hisopos Tuintes Displayx20boisa (22000)	20181030	25-10-2023	15.17	30.00	12.53	21.24
2704012	3.00	Super Biberon DB 12oz Minnie UNIDAD (18029)	20180530	25-05-2023	18.56	30.00 15.00	13.03	33.13
2704011	3.00	Super Biberon DB 12oz Mickey UNIDAD (18027)	20181005	25-10-2023	18.56	30.00 15.00	13.03	33.13
2716023	4.00	Venditas Family Doctor cajax100x10 (14060)	20181025	25-10-2023	4.24	30.00 14.28	3.00	10.18
1104301	1.00	Orlpa C Junior Tab Cja. x 100	1094296	25-09-2021	60.00	19.43 06.00	53.62	45.44
1104300	1.00	Orlpa C Max Potencia Tab. Cja x 100	1077068	26-07-2021	60.00	19.43 06.00	53.62	45.44

Total Valor de Venta - Operaciones Gravadas:	S/	359.04
IGV (18.00 %)	S/	64.63
Importe Total:	S/	423.67

Representación Impresa de la Factura Electrónica

SON: CUATROCIENTOS VEINTITRES CON 67/100 SOLES

29-6

150519

ANEXO 03 TURNITIN

2da entrega tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 4%