



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES:  
CASO EMPRESA DISTRIBUIDORA Y  
COMERCIALIZADORA ATACHAGUA E.I.R.L. -  
HUÁNUCO, 2020**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTORA

LEON CUELLO, MILA

ORCID ID: 0000-0003-4468-5438

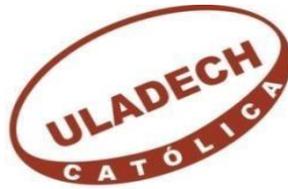
ASESOR

MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

ORCID ID: 0000-0002-1620-5946

CHIMBOTE – PERÚ

2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES:  
CASO EMPRESA DISTRIBUIDORA Y  
COMERCIALIZADORA ATACHAGUA E.I.R.L. -  
HUÁNUCO, 2020**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTORA

LEON CUELLO, MILA

ORCID ID: 0000-0003-4468-5438

ASESOR

MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

ORCID ID: 0000-0002-1620-5946

CHIMBOTE – PERÚ

2021

## **Equipo de Trabajo**

### **Autora**

León Cuello, Mila

ORCID ID: 0000-0002-5127-2888

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Chimbote,  
Perú

### **Asesor**

Montano Barbuda, Julio Javier

ORCID ID: 0000-0002-1620-5946

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,  
Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

## **Jurados de Investigación**

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón

Código Orcid: 0000-0003-3776-2490

Mgtr. Juan Marco Baila Gemín

Código Orcid: 0000-0002-0762-4057

Mgtr. Nidia Erlinda Yépez Pretel

Código Orcid: 0000-0001-6732-7890

## **Hoja Firma del Jurado y Asesor**

---

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón  
Presidente

---

Mgtr. Juan Marco Baila Gemín  
Miembro

---

Mgtr. Nidia Erlinda Yépez Pretel  
Miembro

---

Mgtr. Montano Barbuda, Julio Javier  
Asesor

## **Agradecimiento**

Dios por el sacrificio y la Fuerza que me Para seguir adelante, a pesar de los Diferentes obstáculos que en el camino se han presentado.

A mi familia por el apoyo incondicional, que con mucha fuerza y voluntad siempre, han estado dando un aliento en mi carrera.

## **Dedicatoria**

A Dios por protegerme siempre y ayudarme a salir adelante y darme fuerzas para vencer todas las barreras que se presenta en la vida diaria.

A mi familia por todo el apoyo incondicional que han hecho durante mi carrera profesional, que de una u otra manera siempre han estado pendientes.

## Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerrada; respectivamente encontrando así los siguientes resultados: Respecto al Objetivo Específico N° 01: Se concluye en razón por la cual las micro y pequeñas empresas recurren a un financiamiento de terceros entre ellos de los bancos para obtener un préstamo, es porque brindan mayores facilidades y las mejores tasas de intereses. Respecto al Objetivo Específico N° 02: Se concluye, luego de analizar los resultados del cuestionario aplicado que la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de un financiamiento de terceros, es decir del Banco BBVA. Respecto al Objetivo N° 3. Se concluye que el financiamiento si mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. Conclusión general: Se propone a la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L., cumplir con los pactos contraídos por el financiamiento obtenido para asi continuar con un record crediticio que me permita obtener mejores ofertas de otros bancos.

**Palabras clave:** Propuesta de mejora, financiamiento, micro y pequeña empresas

## **Abstract**

The present research work had as general objective: Identify financing opportunities that improve the possibilities of national micro and small companies and of the Atachagua E.I.R.L. - Huánuco, 2020. The research was qualitative-bibliographic-documentary and case. To collect the information, the literature review technique was used, as well as the bibliographic record instruments and a closed question questionnaire; respectively, thus finding the following results: Regarding Specific Objective N ° 01: It is concluded that the micro and small companies resort to financing from third parties among them from banks to obtain a loan, it is because they provide greater facilities and the better interest rates. Regarding Specific Objective No. 02: It is concluded, after analyzing the results of the applied questionnaire that the Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., had the opportunity to obtain financing from third parties, that is to say, from the BBVA Bank. Regarding Objective No. 3. It is concluded that financing does improve the possibilities of national micro and small companies and of the Atachagua E.I.R.L. General conclusion: It is proposed to the E.I.R.L., Distribuidora y Comercializadora Company, comply with the agreements contracted for the financing obtained in order to continue with a credit record that allows me to obtain better offers from other banks.

Keywords: financing, micro and small enterprises, trade

## Contenido

Caratula	
Contracaratula.....	ii
Equipo de trabajo.....	iii
Hoja del jurado evaluador.....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Contenido.....	ix
Índice de cuadros.....	xi
I. INTRODUCCION.....	12
II. REVISION DE LITERATURA.....	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.1.1. Internacionales.....	16
2.1.2. Nacionales.....	19
2.1.3. Regionales.....	28
2.1.4. Locales.....	28
2.2. BASES TEORICAS.....	34
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	34
2.2.2. Teoria de las Empresas.....	41
2.2.3. Teoria de las micro y pequeñas empresas.....	46
2.2.4. Teoria de sector comercio.....	52
2.2.5. Descripción de la empresa en estudio.....	55
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	55
III. HIPOTESIS.....	58
IV. METODOLOGIA.....	59
4.1. Diseño de la investigación.....	59
4.2. Población y muestra.....	59
4.3. Definición y operacionalización de variables.....	59
4.4. Técnicas e instrumentos.....	60
4.4.1. Técnicas.....	60

4.4.2. Instrumentos.....	60
4.5. Plan de análisis .....	61
4.6. Matriz de consistencia .....	61
4.7. Principios éticos.....	61
V. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	63
5.1. RESULTADOS .....	63
5.1.1. Respecto al objetivo específico 1.....	63
5.1.2. Respecto al objetivo específico 2.....	67
5.1.3. Respecto al objetivo específico 3.....	71
5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	75
5.2.1. Respecto al objetivo específico 1 .....	75
5.2.2. Respecto al objetivo específico 2.....	76
5.2.3. Respecto al objetivo específico 3.....	77
VI. CONCLUSIONES.....	78
6.1. Respecto al objetivo específico 1.....	78
6.2. Respecto al objetivo específico 2.....	79
6.3. Respecto al objetivo específico 3 .....	79
6.4. Conclusión general.....	79
VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	81
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	81
ANEXO.....	87
Anexo 01: matriz de consistencia.....	87
Anexo 02: modelos de fichas bibliográficas.....	88
Anexo 02: cuestionario.....	89

## **INDICE DE LOS CUADROS**

CUADRO N° 01.....	63
CUADRO N° 02.....	67
CUADRO N° 03.....	71

## **I. Introducción**

La fuente de financiamiento más común para las PyMEs en Ecuador son los préstamos bancarios o los fondos propios. Sin embargo, algunos de ellos dejan de crecer y no superarán los diez años. La razón principal son muchas Las pequeñas y medianas empresas no pueden cumplir con los múltiples requisitos de las instituciones financieras y las garantías de alto nivel para obtener préstamos económicos. Las pequeñas y medianas empresas tienen importantes impactos socioeconómicos porque permiten la concentración de ingresos y capacidad de producción de unas pocas empresas a empresas más grandes (Delgado y Chávez, 2018).

En Francia, en los últimos dos años, el estado ha tomado la iniciativa de realizar actividades comerciales para promover que las pequeñas y microempresas obtengan financiamiento, obtengan y al mismo tiempo generen emprendimiento empresarial, y luego obtengan apoyo económico y sean representativos en el campo empresarial. La innovación, la creatividad y la gestión son la base para lograrlo, sin estas herramientas y otras condiciones necesarias no habrá desempeño laboral (Charlene, 2018)

Sumado a todos estos temas, la pandemia COVID-19 ha dejado a muchas pymes latinoamericanas al borde del abismo, pues deben seguir enfrentando el problema habitual de baja productividad, además del impacto de estrictas restricciones y un declive generalizado en actividades que conducen a una fuerte caída de las ventas., Pocas oportunidades de empleo de alta calidad y lento crecimiento. Según una encuesta realizada por el Centro de Comercio Internacional en 121 países / regiones, se estima que covid-19 ha afectado a más del 60% de las pymes y al 51% de las

medianas empresas. CEPAL estima que la pandemia provocará el cierre de 2,7 millones de empresas en América Latina, la mayoría de las cuales son pequeñas y medianas empresas (Arbache, 2020)

Al mismo tiempo, la empresa busca tener un buen control y manejo de sus cuentas que aún no han recibido pagos para lograr una buena financiación bancaria, lo que tendrá un resultado positivo para la empresa, pues podrán retirar efectivo en el plató. fecha, reduciendo en gran medida su riesgo de morosidad y falta de efectivo, pues si esto ocurre, tendrán que recurrir a instituciones financieras para otorgar préstamos, lo que tendrá un impacto negativo en la empresa y su condición porque genera deuda bancaria que generalmente acompaña el interés (Lecuona, 2017)

El Perú continúa en un proceso de una mayor profundización financiera. Actualmente el sistema financiero peruano lo conforman 16 bancos, 11 empresas financieras, 27 instituciones microfinancieras (cajas municipales, cajas rurales y Edpymes), una empresa de arrendamiento financiero y dos estatales. El desarrollo del sistema financiero es una de las principales ventajas competitivas del país, según el World Economic Forum. En el mismo sentido, una encuesta realizada por el Banco Mundial, entre marzo del 2017 y marzo del 2018, a alrededor de mil empresas en el Perú mostraron que el porcentaje que financia inversiones (57,1%) o capital de trabajo (30,1%) a través de bancos supera al promedio de América Latina (38,0% y 16,1%, respectivamente) (Peñaranda, 2018).

El financiamiento de las pequeñas y microempresas es muy importante, ya que en algunos casos puede permitirles obtener múltiples fuentes de financiamiento, es decir, múltiples formas de obtener fondos, que pueden ser de corto o largo plazo, la cual permite crecer y desarrollarse. Estos métodos o fuentes incluyen: bancos,

instituciones estatales, juntas directivas, ahorros personales y cómo incluimos a amigos y familiares (Gestión, 2016).

Por lo cual se puede afirmar que existen razones suficientes para la formulación del siguiente problema de investigación: ¿Las oportunidades del financiamiento mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020?

Para dar respuesta a esta interrogante se planteó el siguiente objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020.

Para lograr el objetivo general se han planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales.
2. Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020.
3. Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020.

La actual investigación se justificó, ya que es importante la elaboración de dicho trabajo para tener un enfoque amplio sobre cómo y las diferentes modalidades del financiamiento que tienen las micro y pequeñas empresas nacionales, así como también los más recurridos y utilizados, además de los requisitos y costos a la hora de adquirir un crédito financiero.

La investigación también se justificó porque nos permite saber cómo es el financiamiento a corto, mediano y largo plazo, para así determinar la obtención de los recursos y su devolución con sus intereses, considerando además los riesgos y evitándolos para un crecimiento empresarial.

Asimismo la presente investigación se justifica porque servirá como antecedente para estudios posteriores a ser realizados en nuestra universidad en diferentes ámbitos geográficos.

Finalmente, el presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá a través de su desarrollo, sustentación y defensa, obtener el Título Profesional de Contador Público.

De la misma manera, se aplicó como metodología de estudio la investigación cualitativa, descriptiva, bibliográfica, documental y de caso; aplicando técnicas de recolección bibliográfica y una entrevista con un cuestionario, así como las fichas bibliográficas.

Como resultado, se concluye en razón por la cual las micro y pequeñas empresas recurren a un financiamiento de terceros entre ellos de los bancos para obtener un préstamo, es porque brindan mayores facilidades y las mejores tasas de intereses

En conclusión, se propone a la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L., cumplir con los pactos contraídos por el financiamiento obtenido para así continuar con un record crediticio que me permita obtener mejores ofertas de otros bancos.

## II. Revisión de Literatura

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos de Perú; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio y variables de nuestro estudio.

Arias & Carrillo (2016) En su tesis denominada: *Análisis de las fuentes de financiamiento para Microcréditos de las instituciones Públicas y Privadas para las PYMES en el Ecuador*. Tuvo como objetivo general: evidenciar de qué manera influye el manejo administrativo y financiero de las pymes en nuestro país en el momento de acceder a los créditos tanto de las instituciones financieras privadas y públicas destinada a los pymes (microcréditos). Determinando los requisitos que solicitan las instituciones financieras privadas y públicas para conceder el crédito las pymes, se busca orientar y dirigir a los empresarios sobre la opción de créditos que más le convenga según a su necesidad de financiamiento facilitando los requisitos que son impuestos por las instituciones financieras. Este trabajo de tesis busca determinar cuál de las instituciones financieras son las más accesibles para las pymes en el momento de solicitar el financiamiento, dependiendo del negocio y proyectó que se busca financiar. Y también se analizarán cuáles son los aspectos de la administración y el manejo financiero de las pymes no logren con facilidad recurrir a los créditos, son necesarios para requerimientos de liquidez o financiamiento para la adquisición de nuevos activos fijos que

logaran generar las oportunidades de negocio así como los objetivos de estas empresas que es permanecer en el mercado. En este trabajo de tesis se plantea aclarar como el manejo de las pymes incide en el cumplimiento de los principales requisitos y disminuyen las oportunidades de créditos, los cuales puedan acceder ciertas pymes tengan mayor riesgo para la institución financiera que otorgan un mayor costo financiero para la pymes lo cual puede hacer que la empresa deje la búsqueda del crédito.

León y Saavedra (2018) En la tesis de nominada “*Fuentes de financiamiento MYPIME en México*” la metodología es descriptiva no experimental, teniendo como objetivo: describir los requisitos tanto de la banca pública como privada para otorgar financiamiento a la MYPIME en México, obteniendo los siguientes resultados: se puede obtener financiamiento tanto de la banca privada como de la banca pública, a través de sus diferentes programas de acceso a financiamiento para las MYPIME, sin embargo, se argumenta que en nuestro país la banca comercial tiene oferta pero con elevadas tasas de interés, que en puntos porcentuales excede el riesgo asumido por solicitar financiamiento, pues se están otorgando créditos a una tasa promedio del 14,59% lo cual representa un riesgo promedio de 10,85 puntos porcentuales. Respecto de los programas de fomento que otorga la banca de desarrollo existen muchos programas instrumentados tanto por el fondo nacional emprendedor, como por nacional financiera conjuntamente con la banca comercial, que en el año 2015 brindaron financiamiento a MYPIME de diferentes sectores, sin embargo, la mayoría del financiamiento otorgado, tanto de la banca de desarrollo como de la banca comercial, es a

través de programas de garantía, por lo que la mayoría de las MYPIME presenta dificultad en la constitución de estas, lo cual complica su acceso al crédito.

Duran (2016) En su tesis titulada: *Alternativas de Financiamiento para las Mipymes en el Cantón Ambato*. Tuvo como objetivo general: investigar la incidencia que tiene el limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las Mipymes y su efecto en la estabilidad financiera de este sector en el Cantón Ambato. La presente investigación tuvo un enfoque cualitativo. En conclusión: que la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no conocen todas las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costo de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costo de financiamiento. Esto ocasiona que no aprovechen las oportunidades que están presentes en el mercado y que puedan ofrecer grandes beneficios, menores costos financieros y flexibilidad y amplitud en plazos. Por otro lado para las pequeñas y medianas empresas, se determina que la mejor opción de financiamiento es el mercado de valores ya que constituye una alternativa de financiamiento más eficiente y eficaz; es decir que se adapta a las necesidades de las empresas y además ofrece a los inversionistas el pago de tasas de interés que son mayores en relación a la tasa pasiva y para los emisores ofrece el pago de tasas menores a la tasa activa, a plazos más amplios de los que establece el sistema financiero tradicional.

### 2.1.2. Nacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos en la ciudad de Amarilis - Huánuco, sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio y variables.

Velásquez (2021) en su tesis titulada: *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Importaciones Patricia S.A.C. – Juanjui, 2019.*

Siendo su objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Importaciones Patricia S.A.C. – Juanjui, 2019. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Conclusiones: De los resultados del cuestionario realizado al gerente de la empresa Importaciones Patricia S.A.C. se puede describir que las oportunidades de la empresa en estudio es: optar por un financiamiento de terceros, siendo esta de la banca forma, del Banco de Crédito del Perú, por un monto de S/, 45,000, con una tasa de interés anual del 20.52% esta cifra es baja a diferencia de las entidades financieras, asimismo se ha planteado que dicho préstamo debió ser a corto plazo siendo este plazo el más conveniente para la empresa para poder cumplir y no quedarse endeudado y por lo tanto no contar con un buen historial crediticio. Además se debe tener en cuenta que contar con todos los documentos en regla permite elegir la mejor banca

formal que nos ayude en tomar la mejor decisión de la cantidad y el uso del préstamo. Además se propone realizar un estudio de mercado de la banca formal que ofrecen créditos con las tasas de intereses bajas, para que sean las más convenientes. Asimismo se propone establecer un programa de capacitaciones al personal administrativo y colaboradores a fin de mejorar en todo lo que respecta al crecimiento de la empresa. Se propone contar con nuevas ideas de negocio que conlleve a evaluar nuevas formas de financiamiento con opciones de crecimiento empresarial.

Pérez (2018) en su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018. Conclusiones: Respecto al cuestionario realizado al representante legal de la empresa El Imán Ferreteros S.A.C. y según los resultados obtenidos, podemos decir que la empresa en estudio se financia por parte de terceros (externo), siendo utilizada para capital de trabajo (Mercaderías) la cual fue obtenida a través de la Banca Formal es decir del Banco del Crédito del Perú por un importe de S/. 32,000.00 (Treinta y dos Mil soles), a un periodo de corto plazo que corresponde a 12 meses es decir 1 año, con una tasa de interés del 16.32% anual, 1.36% mensual, todo

ello fue factible al ser una empresa formal y cumplir con los requisitos requeridos por la Banca Formal al presentar: ficha RUC de la empresa, DNI del Representante legal, Vigencia de poder, 3 últimos PDT, declaración anual, estado de situación financiera y constitución de la empresa. Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las ganancias de la empresa ya que esta se encuentra solvente en el mercado. Considerando la realidad actual de la Región, el gobierno central a través del gobierno de turno viene destinando presupuesto público para la construcción y rehabilitación de carreteras, puentes, hospitales, colegios, etc., cuyo efecto es positivo en donde los beneficiarios directos no solamente es la población sino también las empresas privadas, sobre todo las que operan en el rubro de construcción. Es decir para la empresa El Imán Ferreteros S.A.C., es una oportunidad económica de seguir invirtiendo y trabajando en la zona, la demanda de productos y materiales de construcción está garantizada y por ende su funcionamiento. En conclusión, el préstamo obtenido en un plazo de 12 meses y con una tasa de interés del 16.32% que serán utilizados para Capital de Trabajo (Mercaderías), será muy factible ya que la demanda de materiales de construcción está garantizada.

Cunya (2018) en su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Comercial Moderna E.I.R.Ltda. – Tocache, 2018*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo

su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercial Moderna E.I.R.Ltda. – Tocache, 2018. Conclusiones: La empresa en estudio obtuvo un financiamiento de tercero de la banca formal específicamente del BBVA Banco Continental, para el otorgamiento del crédito el banco le solicitó los siguientes requisitos ficha ruc de la empresa, copia de DNI del representante legal, vigencia de poder actualizada, 3 últimos PDTs, declaración de renta anual, estados de situación financiera y la minuta de constitución de la empresa, al cumplir los requisitos el banco le otorgo el crédito con un monto de S/. 35,000.00 (Treinta y cinco Mil Soles), a una tasa de 15.96 % anual, siendo el 1.33% Mensual, a un plazo de 1 año (12 meses) es decir a un corto plazo, el préstamo fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías), este financiamiento será devuelto con parte de las ganancias generadas por la empresa en estudio durante el tiempo que se ha acordado la devolución a dicha Banca Formal. Las micro y pequeña empresa del Perú y la empresa Comercial Moderna E.I.R.Ltda., tienen un financiamiento de terceros (externos) este financiamiento fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías), con la finalidad de tener variedad de productos y así cumplir las expectativas de los clientes que los visitan a realizar sus compras, además de obtener utilidades. Se sugiere a las micro y pequeñas empresas del Perú y a la empresa en estudio que financien sus actividades con la banca formal ya que brindan bajas tasas de interés para beneficio de sus empresas de esta manera seguir creciendo y así lograr un desarrollo hasta consolidarse como empresas líderes en el mercado. Es por ello que el Estado también debería de

prestar mayor atención a estas empresas ya que éstas ayudan al desarrollo económico del país y por otra parte aspiran ellos dejar de ser micros y pequeñas empresas y pasar a poder ser grandes empresas en el futuro.

Alaya (2018) en su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L. – Cajamarca, 2018*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L. – Cajamarca, 2018. Conclusiones: Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L. La empresa en estudio utiliza el financiamiento por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del Banco Continental BBVA, con los requisitos que se presentó se logró obtener financiamiento con el monto solicitado de S/. 32,000 (Treinta y Dos Mil Soles), con una tasa de interés del 15.84% Anual siendo 1.32% Mensual, el plazo determinado de devolución es de 12 meses es decir a corto plazo y fue utilizada como capital de trabajo (mercaderías), permitiendo el desarrollo de la empresa. Este financiamiento será devuelto con parte de las ganancias generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución. Se sugiere que las empresas que se dedican a este sector accedan al financiamiento de la banca formal, ya que le otorgan

mayores beneficios, además generen un historial crediticio, así mismo que se informen para mejorar su cultura financiera y obtener un crédito factible, con cuotas cómodas que contribuyan con el desarrollo de su empresa. Por tanto, es importante que la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L., tenga en cuenta los pagar mensuales y si estos no afectan al flujo de caja de la empresa. Por ende, para evitar este caso es importante que los pagos mensuales no superen al 30% de los ingresos mensuales programados. Es importante también que la empresa para adquirir un futuro crédito, evalúe los beneficios o promociones que las entidades financieras o banca formal le van a otorgar, por ejemplo: bajas tasas de interés o menos requisitos; contribuyendo así con su desarrollo brindando todas las facilidades que las empresas necesiten.

Olortino (2018) en su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercializadora Fersanta S.A.C. - Chimbote, 2018*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa FERSANTA S.A.C. - Chimbote, 2018. Conclusiones: Las características más importantes del financiamiento de la empresa son las siguientes: La empresa de estudio FERSANTA S.A.C. utiliza financiamiento de tercero para desarrollar y mejorar sus operaciones en el mercado como la

venta de artículos de ferretería y comercio especializado. La obtención del financiamiento mencionado es obtenido de la Banca Formal BBVA CONTINENTAL - solicitó un préstamo por S/. 30,000.00 (Treinta mil) siendo los requisitos solicitados Ficha RUC, DNI de representante Legal, vigencia de poder, 3 últimos PDT, Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa, a una tasa de interés anual de 15.96 %. La cual fue invertido para capital de trabajo e infraestructura. Indicando que es de suma importancia realizar la obtención de un financiamiento para el crecimiento socioeconómico de un negocio distribuyendo de manera adecuada estas unidades monetarias que es algo más que un préstamo, esto ayuda a que la empresa tenga una mejora continúa de acuerdo a sus metas. Por todo lo antes mencionado se concluye que tanto las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio cuentan con financiamiento de terceros mediante el sistema bancario formal; permitiendo el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, incrementando así sus ingresos y mejorando su capacidad. Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país. Por lo tanto se sugiere al gerente de la empresa a recurrir a diferentes bancas formales y verificar las diferentes modalidades de crédito que estas brindan, con la finalidad de mejorar el porcentaje de interés y aumentar así su utilidad por ser una de las mejores en su ámbito.

Quiñones (2018) en su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuidora Comercial y Servicios Generales J.U. S.A.C. – Nuevo*

*Chimbote, 2018.* La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Describir las características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Distribuidora Comercial y Servicios Generales J.U. S.A.C. – Nuevo Chimbote, 2018. Conclusiones: Las características más importantes del financiamiento de la empresa son las siguientes: La empresa en estudio utiliza financiamiento de tercero para desarrollar sus actividades como es la venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados. El financiamiento es obtenido de la Banca Formal BCP - Banco De Crédito Del Perú, lo cual se obtuvo un monto de S/. 28,000.00 (Veintiocho mil), siendo los requisitos solicitados Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia de Poder, 3 últimos PDTs, Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa, además es baja la tasa de interés mensual 1.26% mensual 15.12% Anual. El préstamo fue utilizado para capital de trabajo (Mercaderías). El financiamiento otorgado le ha permitido a la empresa a mejorar su capacidad de desarrollo en su actividad comercial y así lograr sus metas propuestas. Por todo lo antes mencionado se concluye que tanto las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa en estudio cuentan con financiamiento del sistema bancario formal; permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios, incrementando así sus ingresos y mejorando su capacidad de desarrollo

económico. Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país y por otra parte aspiran ellos dejar de ser micros y pequeñas empresas y pasar a poder ser grandes empresas en el futuro. Por lo tanto se sugiere al gerente de la empresa a recurrir a diferentes bancas formales a consultar y así asesorarse acerca de las diferentes modalidades de crédito que estas brindan, con la finalidad de mejorar el porcentaje de interés y aumentar así su utilidad en beneficio de la empresa que realiza esfuerzo por ser una de las mejores en su ámbito. Se sugiere ser precavido, evitar gastar el dinero en artículos innecesarias o de lujo. Estos gastos a la larga darán números negativos para tu negocio de ferretería.

Saucedo (2020) en su tesis titulado: *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Distribuidora y Comercializadora Ferrysa S.R.L. – Chimbote, 2019*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Identificar las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Distribuidora y Comercializadora Ferrysa S.R.L. - Chimbote, 2019. Conclusiones: De acuerdo con el cuestionario aplicado al gerente de la empresa Distribuidora y Comercializadora Ferrysa S.R.L., y en base en los resultados obtenidos, se puede describir que la oportunidad de la empresa es contar con un

financiamiento de terceros. Para las empresas formales no solo pueden cumplir con las condiciones requeridas, sino también buscar mejoras en el crédito financiero, la empresa Distribuidora y Comercializadora Ferrysa S.R.L., tiene una clara meta de corto plazo al obtener un crédito financiero por parte del Banco de Crédito del Perú - BCP por la cantidad de S/. 30,000.00 (Treinta mil soles), a una tasa de interés anual es 19.56%, la tasa mensual es 1.63% y el plazo de amortización es de 12 meses, lo que significa que se utilizará como capital de trabajo (mercaderías). Se propone cotejar ofertas de crédito en las diferentes bancas formales y entidades financieras y así poder acceder al financiamiento más conveniente que la empresa crea conveniente. Se propone avalar el funcionamiento de la empresa permitiendo emplear instrumentos a corto plazo, estables y ágiles, acorde al monto de la financiación para obtener la liquidez necesaria.

### **2.1.3. Regionales**

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de la región de Huánuco, menos en la ciudad de Amarilis - Huánuco, sobre aspectos relacionados con nuestras variables y unidades de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionados con la variable de estudio.

### **2.1.4. Locales**

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

Rengifo (2019) en su tesis titulada: *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuciones Quiroz S.R.L. – Tingo María, 2017*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa distribuciones Quiroz S.R.L, Tingo María 2017. Conclusiones: Respecto al financiamiento, el gerente de la empresa distribuciones Quiroz menciona que accedió al tipo de financiamiento de terceros (externo), de la Banca formal, específicamente del Banco Continental que para el otorgamiento del crédito solicitó los siguientes requisitos para el otorgamiento del crédito a dicha empresa en mención: 1 año de funcionamiento, La minuta de constitución, PDT 3 últimos meses, Copia literal, Ficha RUC, Copia de DNI de los socios, Recibo de luz de la empresa, balance del estado de situación del periodo anterior., al cumplir con dichos requisitos la entidad bancaria le brindó un crédito de S/. 124,620.00 soles, a un plazo de 24 meses. Respecto a la inversión, de las preguntas realizadas al gerente, se pudo concluir que el crédito obtenido fue invertido en capital de trabajo (mercaderías) y activos fijos, lo que a su vez le permitió lograr cubrir sus necesidades. Respecto a la tasa de interés, el gerente de la empresa en estudio investigó sobre las tasas de interés que cobran los bancos y las entidades financieras, concluyendo que las tasas de interés de la banca formal

son más bajas que la tasa de interés de las entidades financieras. Por el crédito obtenido se paga una tasa de interés del 11.739% anual. También se concluye que el financiamiento puede ser utilizado para distintos fines, según la necesidad del negocio. Otro punto que se tiene que tener en cuenta es Determinar el propósito del crédito: esto quiere decir que se debe tener muy claro el uso que se le dará al crédito pues esto será clave para escoger la modalidad de pago como la entidad financiera que escogeremos para solicitar el crédito. Elige la entidad: No tener temor de comparar todas las ofertas de crédito empresariales que encuentres en el mercado. Al contrario, revidar a conciencia los pros y los contras para encontrar la mejor opción que se ajusten a la necesidad de la empresa. Finalmente es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las micro y pequeñas empresas, como una tasa de interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las micro y pequeñas empresas son las que generan mayor empleo.

Hilario (2018) en su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Geoselva S.A.C. – Tingo María, 2018*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Siendo su objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Geoselva

S.A.C. – Tingo María, 2018. Conclusiones: La empresa en estudio es formal, con 5 años de funcionamiento lo que le permite tener una experiencia en este rubro, cuenta con 2 trabajadores permanentes y 4 eventuales, financia sus actividades con financiamiento de tercero, recurre a la entidad financiera (CrediScotia) porque le brinda facilidades de otorgar el crédito, solicitando los siguientes requisitos: Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia de Poder, 3 últimos PDT. Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa, el monto del crédito recibido fue de S/. 35,000.00 (Treinta y Cinco Mil Soles), a una tasa de interés de 25.44% anual, siendo una tasa de interés del 2.12% Mensual, siendo a un corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en su totalidad para capital de trabajo (mercaderías), este financiamiento fue indispensable para el desarrollo de la empresa. Este financiamiento será devuelto con parte de las ganancias generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución. El financiamiento es el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer, ya que es un medio para lograr los objetivos a corto y largo plazo. Se sugiere a las micro y pequeñas empresas que se dedican a este sector apunten a obtener el crédito financiero de la banca formal de esta manera se reducirían los costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a corto plazo, estos beneficios contribuirían al desarrollo de la empresa. La empresa Geoselva S.A.C., accedió a un financiamiento de la entidad financiera (CrediScotia), a una tasa de interés 25.44% anual, Por lo que se le sugiere al empresario generar un buen historial crediticio y en un futuro solicitar su crédito de la banca formal porque brindan tasas de interés más

bajas. Además se sugiere al gerente de la empresa evitar comprar artículos de muy poca rotación que conlleve a reducir sus ganancias. También se recomienda en optar por una alternativa que no ponga en juego y en riesgo el patrimonio personal del microempresario, es por ello que es necesario determinar hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, y acudir a la Banca Formal que tengan bajas tasas de intereses en sus créditos para las mypes, ya que si acuden a Entidades Financieras que te dan más facilidad al crédito, pero a la vez generan más intereses es probable que no cumplan con los pagos solicitados, es por eso que debemos actuar con cautela y así prevenir que susciten problemas con las micro y pequeñas empresas.

Vidal (2017) En su tesis titulada: *Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Corporación Farios E.I.R.L. – Tingo María, 2017*. La metodología fue cualitativa – bibliográfica – documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas. Tiene como Objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Corporación Farios E.I.R.L. – Tingo María, 2017. Conclusiones: Respecto al objetivo específico 2: Respecto al cuestionario realizado a la empresa y con los resultados obtenidos; la empresa Corporación Farios E.I.R.L.: La empresa en estudio utiliza el financiamiento por parte de terceros, siendo de la Banca Formal es decir del Banco Continental, con los requisitos que se presentó se logró obtener financiamiento con el monto

solicitado de S/. 42,000 (Cuarenta Mil Soles), con una tasa de interés del 15.6% Anual siendo 1.3% Mensual, el plazo determinado de devolución es de 12 meses es decir a corto plazo y fue utilizada como capital de trabajo (mercaderías) para así permitir el desarrollo de la empresa. Este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución. Asimismo, la empresa cumplirá con sus obligaciones de pago con las utilidades, ya que esta se encuentra solvente en el mercado. Conclusión general: Se sugiere que las empresas que se dedican a este sector accedan al financiamiento de la banca formal, ya que le otorgan mayores beneficios, además generen un historial crediticio, así mismo que se informen para mejorar su cultura financiera y obtener un crédito factible, con cuotas cómodas que contribuyan con el desarrollo de su empresa. Por tanto, es importante que la empresa Corporación Farios E.I.R.L. tenga en cuenta los pagar mensuales y si estos no afectan al flujo de caja de la empresa. Por ende, para evitar este caso es importante que los pagos mensuales no superen al 30% de los ingresos mensuales programados. Es importante también que la empresa para adquirir un futuro crédito, evalúe los beneficios o promociones que las entidades financieras o banca formal le van a otorgar, por ejemplo: bajas tasas de interés o menos requisitos; contribuyendo así con su desarrollo brindando todas las facilidades.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Teoría del financiamiento**

Un factor clave en el triunfo de cualquier empresa o proyecto para que se lleve a cabo es el financiamiento, debido a que comprende los recursos necesarios para poner en marcha cualquier empresa. Es necesario acotar, que para cualquier plan inicial en beneficio de una empresa es fundamental cierto margen de financiamiento, ese empujoncito inicial clave para poner en marcha la productividad de una empresa. En otros casos es el sostén, para los asuntos vinculados para los departamentos financieros y de contabilidad de las organizaciones. Cualquiera sea el modo en la que una empresa se va a financiar, es preciso indicar que un emprendimiento, es fundamental porque así va a disponer de mayor libertad y poder alcanzar las metas propuestas (Raffino, 2021)

#### **2.2.1.1. Sistema de financiamiento**

De acuerdo al autor (Kiziryan, 2021) el sistema financiero se encarga de mediar entre esas personas que no gastan todo su ingreso (tienen excedentes de dinero) y los que gastan bastante más de lo que poseen (necesitan aquellos recursos para financiar sus actividades de consumo o inversión como abrir un negocio, comprar casa propia, etc.). El sistema financiero posibilita que el dinero circule en la economía, que este pase por muchas personas haciendo transacciones con el mismo, lo cual estimula un sin número de actividades, como es la inversión en proyectos que, sin una cantidad mínima de recursos, no se podrían realizar, siendo esta la manera en que se alienta toda economía. El sistema bancario se

conforma por instituciones bancarias y financieras además también la conforman las instituciones de derecho público y derecho privado que están autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro. En nuestro país el sistema bancario se conforma por la banca múltiple como es el Banco Central de Reserva del Perú y el Banco de la Nación. Cuando se ejecuta la intermediación financiera hay un precio que se paga por el uso del dinero que se recibe en calidad de préstamo, llamado tasa de interés.

Según (Ayala, 2016) indica que para el logro de su objetivo el sistema financiero requiere de tres elementos básicos:

➤ **Las instituciones financieras:**

Son aquellas que se encargan de actuar como intermediarias entre las personas que cuentan con recursos disponibles y las que carecen y solicitan esos recursos. Hay distintos tipos de intermediarios financieros, y esto depende de la actividad que se vaya a realizar: están los inversionistas institucionales como las compañías de seguros, los fondos de pensiones o los fondos mutuos; los intermediarios de inversión, que son instituciones que atraen dinero u otro tipo de recursos de pequeños inversionistas y los invierten en acciones o bonos conformando portafolios de inversión; y finalmente tenemos las instituciones de depósito, de las cuales los bancos son el tipo más distinguido.

➤ **Los activos financieros:**

Son los instrumentos (títulos) que utiliza el sistema financiero para facilitar la movilidad de los recursos. Dichos conforman un medio de

conservar riqueza para quienes lo tienen y un pasivo para quienes lo emiten. Un ejemplo puede ser una cuenta de ahorros, este producto implica una forma de conservar la riqueza del cliente (poseedor) y paralelamente representa un pasivo para el banco (emisor). Los activos financieros pueden ser generados por el sector público (bonos, letras del tesoro, entre otros), o por el sector privado (obligaciones, fondos de inversión, entre otros).

➤ **El mercado financiero:**

Es el lugar, el mecanismo o sistema electrónico en el que se realizan los intercambios de activos financieros y se definen sus precios. La finalidad del mercado financiero es poner en contacto oferentes y demandantes.

### **2.2.1.2.Fuentes del financiamiento**

Según (Trenza, 2018) da a conocer que son distintas las fuentes de financiamiento a las que puede recurrir cualquier empresa:

➤ **Los ahorros personales:**

Hoy en día para el inicio de actividades y poner en marcha un negocio, la mayoría de emprendedores opta por hacerlo con sus propios ahorros, recursos personales o con la venta de propiedades de diversas dimensiones

➤ **Los amigos y parientes:**

Otros en cambio recurren a préstamos ya sea de amigos o parientes cercanos, ya que la mayoría de nuestros amigos o familiares suelen

prestar sin intereses o a tasas bastante bajas, lo cual nos resulta adecuado para poner en marcha cualquier emprendimiento.

➤ **Juntas:**

En la práctica esta una manera de ahorro personal, pero que nos resulta forzoso por el compromiso de tener que aportar de manera periódica (por lo general cada mes) asumido con los miembros de la junta una cierta cantidad de dinero pactada. En forma rotatoria y de manera periódica, cada integrante percibe un monto que proviene por parte de los aportes de los demás, esto depende del monto que se puede reunir como un capital como para invertir en el inicio de una empresa.

➤ **Bancos y cooperativas:**

Estas son sin duda una de las fuentes más frecuentes de financiamiento. Lo que se necesita aquí es que, mediante un proyecto de inversión, se pueda sustentar los ingresos y de esta manera pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera.

➤ **Empresas de capital de inversión:**

Estas acostumbran a prestar apoyo financiero a las firmas que quieren expandirse, a cambio de un interés parcial en el negocio o de acciones.

➤ **Organismos del Estado:**

Hay asignaciones presupuestales a organismos, ejemplo de ello tenemos el Fondo para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología (Fincyt), que financian proyectos particulares como: proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación,

fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; también proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación y proyectos de innovación tecnológica en organizaciones.

➤ **Organizaciones No Gubernamentales (ONG):**

Aquí tenemos a las asociaciones sin fines de lucro que mayormente tienden a conseguir los recursos del exterior para luego canalizarlos a emprendimiento con objetivos sociales.

➤ **Pagaré:**

Es una herramienta negociable, que procede de préstamos en efectivo, de la venta de mercancía o de la conversación de una cuenta corriente. Este lleva intereses que implican pagarlos hasta la fecha de vencimiento. De lo contrario se requiere de acción legal.

➤ **Crédito Comercial:**

Se refiere al uso de las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a un corto plazo acumulado. Por ejemplos tenemos: los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

➤ **Factoring:**

Cuando hablamos de factoring nos referimos a la herramienta que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y después se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.

➤ **Financiamiento por medio de los inventarios:**

Aquí se utiliza el inventario de la empresa como una garantía de un préstamo. Para este fin se puede recurrir al depósito en almacén público, el recibo en custodia, el almacenamiento en la fábrica, la garantía flotante y la hipoteca. El acreedor tiene derecho a apropiarse de esta garantía en caso de que la organización incumpla con su obligación de pago (Ealde, 2021).

**2.2.1.3.Plazos del financiamiento**

De acuerdo con (Núñez, 2016), nos manifiesta que según el tiempo tenemos:

- ✓ **Financiamiento a corto plazo:** Cuando es fruto de arreglos que aguardan recibir resultados como dividendos, hallazgos o la devolución del dinero en plazos breves menores a un año.
- ✓ **Financiamiento a largo plazo:** Cuando es fruto de arreglos que no esperan resultados inferiores a un año, sino en lapsos mayores superiores a un año, o incluso no existe obligación de devolución, sino que son aportes desinteresados para sostener la iniciativa en el tiempo.

**2.2.1.4.Costos del financiamiento y tasa de interés**

De acuerdo con (Llamas, 2020), nos indica que los costos financieros son aquellos que proceden de la remuneración a terceros por la utilización de recursos ajenos. En otros términos, son los costos que derivan de la contratación de productos o servicios financieros como pueden ser créditos o préstamos, entre otros. Estos costos sirven para que la empresa logre realizar su actividad sin perjuicio alguno en concepto de liquidez o

capacidad económica. Para el cálculo del costo financiero, de una manera sencilla podemos realizar el siguiente cálculo: Costos Financieros = Intereses + Comisiones + Honorarios Financieros. Puede darse el caso que una empresa necesite algún pago urgente a proveedores, que necesite por ejemplo una maquinaria o que simplemente requiera una fuente de financiación puntual, ahí es donde entran este tipo de captación de recursos ajenos.

El costo por el uso de estos recursos puede ser en forma de interés, comisiones o pago por servicio. Ejemplos de costos financieros, algunos de los ejemplos que podríamos mencionar son:

❖ **Préstamo bancario:**

Nos concederían una suma de dinero que después habría que devolver en una secuencia de plazos en concepto de capital requerido más intereses provocados. El total de estos intereses generados sería el total de costo financiero en esta operación.

❖ **Línea de crédito:**

En esta situación caso nos concederían una cuenta de crédito en la que podríamos contar con cierto dinero que luego debemos de regresar al final del año o del ciclo económico, para poder volver a usarlo al año siguiente. Aquí el coste reside en las comisiones que genera la disposición del dinero a lo largo del periodo.

❖ **Servicios de intermediación financiera:**

El costo de este servicio es un precio cerrado que se pacta con anterioridad a su ejecución. Un ejemplo usual suele ser la contratación

de agentes financieros para la obtención de préstamos hipotecarios a cambio de unos honorarios determinados. Estos honorarios serían parte del costo financiero.

#### **2.2.1.5. Tipos del Financiamiento**

Existen varios tipos de financiamiento, y muchas formas de acceder a ellos. (Raffino, 2021), da a conocer dos maneras de financiamiento, según quien provee el dinero requerido:

- **Financiamiento propio o interno:**

Aquel que procede de los mismos participantes en el proyecto o empresa, es decir, que proviene del interior de la organización: de sus inversores, dueños o accionistas, o bien del fruto de sus propias ganancias o actividades lucrativas.

- **Financiamiento de terceros o externo:**

Aquel que procede de entidades foráneas al plan o la empresa, es decir, que es asignado por otras empresas, particulares o instituciones que constantemente necesita cierto tipo de validación, contraprestación o endeudamiento.

#### **2.2.2. Teorías de las empresas**

El término empresa se emplea para poder identificar a aquellas organizaciones que se encuentran conformadas por elementos distintos (humanos, técnicos y materiales) y cuyo objetivo es la consecución de algún beneficio económico, o comercial satisfaciendo las necesidades de los clientes a través de la oferta de algún bien o servicio. Estas organizaciones son creadas con múltiples finalidades, entre ellas sobresale el de identificar

correctamente y satisfacer las necesidades demandadas en el entorno. También está el de contribuir con el desarrollo de la sociedad actual, promoviendo el ámbito económico, los valores sociales y los personales (Pérez, 2021).

### **2.2.2.1.Importancia de la empresa**

Teniendo en cuenta a (Martínez, 2020), nos indica que la empresa es importante porque:

- Favorece el progreso humano, como finalidad principal, al permitir dentro de ella la autorrealización de sus integrantes.
- Favorece directamente al avance económico del país.
- Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

Además, la empresa promueve el crecimiento o desarrollo, ya que la inversión es oferta y es demanda, porque el hecho de crear una empresa implica comprar terreno, equipo, maquinaria, materias primas, etc., pero también es oferta porque genera producción y a la vez va a promover la inserción de empleados y progreso en general. Es así como podemos considerar a la empresa como el principal de la vida socioeconómica de un país, ya que genera riqueza, tecnología, valor agregado y sobre todo el más importante genera empleo. Por lo tanto, a la mejora de la formación y capacitación de los individuos y genera mejores condiciones de vida para toda una población.

#### **2.2.2.2. Formalidad de la empresa**

Como señala la (Sunat, 2019), constituir una empresa requiere de todo un procedimiento en el que una persona o varias van a registrar su empresa ante el estado, para así ser acreedores de beneficios que solo se puede otorgar cuando eres formal. El proceso de constitución está compuesto por (a) búsqueda y reserva de nombre, (b) elaboración del acto constitutivo (minuta), (c) abono de capital y bienes, (d) elaboración de escritura pública, (e) inscripción en registros públicos e (f) inscripción al RUC para personas jurídicas. Dentro de los beneficios que se tiene por ser un negocio formal es que vamos a tener la libertad de poder exponer nuestra marca ante las autoridades sin problema alguno, podrás crecer e incorporar personal que obtendrá beneficios del estado, el ser formal te abrirá la posibilidad de poder obtener créditos bancarios, así como también formar parte del ecosistema comercial del país y poder contribuir al crecimiento de empresario y emprendedores que buscan estabilidad social y económica. Mientras que dentro de los riesgos de la informalidad se tiene una cantidad limitada de clientes y sería un obstáculo que limitaría a muchos trabajar en tu empresa por el simple hecho de no ser formal, se puede también ser sancionado por incumplir con los requisitos mínimos de la ley, no contarías con los beneficios laborales de las empresas formales como el seguro y seguridad social, hay casos en los que otros podrían usar tu nombre y marca amparados por la ley y por último no podrías ser proveedor del estado ni de grandes empresas que hoy en día exigen a sus proveedores la formalidad de sus empresas.

### **2.2.2.3.Objetivos de las empresas**

Según (Lisboa, 2019) los objetivos de una empresa son definidos como logros, resultados y condiciones que la organización anhela captar en un periodo futuro. Mientras mejor definidos y concretos se encuentren, mayores serán sus posibilidades de poder cumplirlos. Estos objetivos deben ser de conocimiento público para sus empleados, para que pueda existir un lineamiento que les pueda permitir trabajar y poder alcanzar una meta en común. Para la constitución de los objetivos no es una tarea fácil, primero deben planificarse bajo periodos de tiempo, tiene que ser realistas y claros, imponer retos y sobre todo deben ir ordenados con la cultura organización, su misión y visión. Tener en cuenta que toda estructura organizacional basa sus fundamentos en los principios básicos como son la visión, misión y valores. Ante estas tres premisas, las empresas van a fundar de manera concisa y clara los objetivos que desean alcanzar en un tiempo determinado y decidir qué acciones debe tomar para cumplir con las metas propuestas. Para ver la diferencia entre un objetivo y una meta es necesario tener en cuenta que el objetivo es el paso que se quiere cumplir para poder llegar a la meta que es el fin último al que se quiere llegar. Como opina primero la meta es el punto donde se quiere llegar, es el propósito final que se busca alcanzar, aunque no haya un tiempo definido para ellos, mientras que los objetivos, son una serie de pautas que se debe seguir para poder alcanzar la meta que se tiene propuesta.

Ejemplos de objetivos de una empresa:

- Lograr una mayor participación y ser líder en el mercado.

- Incrementar las ventas, generando mayores utilidades
- Obtener una mejor rentabilidad y
- Superar a la competencia

#### **2.2.2.4. Características y tipos de empresas**

Desde el punto de vista de (Sunat, 2017), nos indica que la razón social es la denominación que tendrá tu empresa y que por ende está unida al RUC. La empresa se va identificar ante la Sunat con esta razón social ya sean entidades y compañías para realizar algún trámite, los bancos, para realizar compras, hacer ventar o cualquier transacción. Ahora hay que tener en cuenta que uno de los principales pasos para registrar o constituir la empresa es reservar el nombre o razón social. Vale recalcar que la razón social no es necesariamente el nombre comercial de la empresa.

Así mismo la (Sunat, 2017) nos muestra los principales tipos de empresa y sus características:

- Sociedad Anónima (S.A), comprende mínimo 2 hasta un máximo ilimitado de accionistas o socios, en cuanto a la organización se debe establecer junta general de accionistas, gerencia y directorio. El capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
- Sociedad Anónima Abierta (S.A.A), comprende mínimo 750 accionistas o socios, en cuanto a la organización se debe establecer junta general de accionistas, gerencia y directorio. Más del 35% del capital pertenece a 175 o más accionistas. Debe haber hecho una oferta

pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones.  
Deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de acciones.

- Sociedad Anónima cerrada (S.A.C), comprende mínimo 2 hasta un máximo ilimitado de 20 accionistas o socios, en cuanto a la organización se debe establecer junta general de accionistas, gerencia y directorio (opcional). El capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), comprende mínimo 2 hasta un máximo ilimitado de 20 accionistas o socios, en cuanto a la organización normalmente la comprenden empresas familiares pequeñas. El capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en Registros Públicos.
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), comprende máximo 1 accionista o socio, en cuanto a la organización una sola persona figura como gerente general y socio. El capital definido por aportes del único aportante.

### **2.2.3. Teoría de las Micro y Pequeñas Empresas**

Según (Palacios, 2018) indica que las Mypes son la unidad económica, generadora de empleo y agente dinamizador del mercado, constituida por una persona natural o jurídica (empresa). Bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en legislativo vigente, el requisito principal para poder calificar como una micro y pequeña empresa nacional, es estar inscrita en la REMYPE (Registro de las micro y pequeñas empresas nacionales). El propósito de las micro y pequeñas empresas nacionales es

fecundar las actividades económicas, que sean capaces de generar comercialización de capital o impuesto de servicios. Según los datos oficiales, las micro y pequeñas empresas nacionales constituyen más del 99% de las unidades empresariales en el Perú, creando alrededor del 85% del total de puestos de trabajo y generando aproximadamente el 40% de producto bruto interno.

### **2.2.3.1.Importancia de las Micro y Pequeña Empresa**

Desde el punto de vista de (Guzmán, 2018) nos dice que las micro y pequeñas empresas (mypes) juegan un rol importante en el Perú y es preciso destacar su labor emprendedora a favor de la economía nacional. Aportan al PBI: Según la Asociación de Emprendedores del Perú (ASEP), las mypes aportan un aproximado del 40% del PBI (Producto Bruto Interno) y por ellos destacan entre las mayores impulsadoras del crecimiento económico.

#### **✓ Ayudan a la generación de empleo:**

Las mypes tienen una participación decisiva en materia de generación de empleo, competitividad, inclusión social, innovación y lucha contra la pobreza.

#### **✓ Motor de desarrollo:**

Las mypes constituyen el 98.6% de las unidades empresariales, brindando espacio de desarrollo a millones de trabajadores peruanos que contribuyen al desarrollo de la economía y conforme van creciendo y desarrollándose, otras a su vez van apareciendo lo que dinamiza nuestra economía.

✓ **Empresas:**

El sector de las pymes está conformada por el 96.5% de las empresas y esta cantidad según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú) aumenta cada año.

✓ La mayoría de las mypes están conformadas por mujeres.

Dentro de sus ventajas: Son un importante motor de desarrollo para el país, cuenta con una gran movilidad, tiene la facilidad de cambiar el proceso técnico debido al dinamismo con que cuentan, Pueden llegar a ser una gran empresa, generan muchos empleos, tienen la capacidad de adaptarse a cualquier tecnología de la información para mejorar su producción, establecen políticas que contribuyen al desarrollo local y regional y por último tienen una buena administración (Guzmán, 2018).

### **2.2.3.2. Características**

Según (Sunat, 2018), Las MYPES, deben reunir las siguientes características recurrentes:

❖ **Microempresa:**

En cuanto al número de trabajadores es de 1 hasta 10 trabajadores inclusive y sus ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

❖ **Pequeña Empresa:**

En cuanto al número de trabajadores es de 1 hasta 100 trabajadores inclusive y sus ventas anuales hasta el monto máximo de 1,700 unidades impositivas tributarias (UIT).

### **2.2.3.3.Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)**

Los beneficios para los trabajadores de la Microempresa son: Gozar de quince días calendario de descanso vacacional remunerado como mínimo por cada año completo de servicio. Así mismo en el caso que se dé un despido arbitrario, el trabajador tiene derecho a una indemnización equivalente a diez remuneraciones diarias, por cada año completo de servicio, con un tope de noventa remuneraciones diarias, en cuanto a las fracciones de año se abonan por doceavos (Llenque, 2016).

Los beneficios para los trabajadores de la Pequeña Empresa son: Gozar de quince días calendarios de descanso vacacional, remunerado por cada año completo de servicio. Ahora con respecto a la Compensación por tiempo de servicio (CTS), van a percibir quince remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, siendo el tope máximo de 90 remuneraciones diarias. Percibirán gratificaciones en julio y diciembre por el importe de media remuneración. Deben estar afiliadas a la (ONP) Sistema Nacional de Pensiones o (AFP) Sistema Privado de Pensiones. En el caso que se presente un despido arbitrario, el trabajador tendrá derecho a una indemnización a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicio con un tope de 120 remuneraciones diarias. Las fracciones se año se abonarán por doceavos (Cabrera, 2019).

### **2.2.3.4.Formalidad de las Micro y Pequeña Empresas**

Cualquier emprendedor tiene la necesidad de ganancia cuando emprende un negocio. A veces el cálculo por trámites o simplemente por la falta de información, el emprendedor se desanima y cree que la formalización es

muy costosa, pero en realidad debe hacer un análisis en el tiempo. Así mismo señaló, que el hecho de formalizar una micro o pequeña empresa brinda al emprendedor facilidades de servicios crediticios, asistencia técnica por parte del estado a través de los Centros de Desarrollo Empresarial el programa Tu Empresa, entre otros. Cabe indicar que se ha registrado un importante crecimiento de la informalidad de las medianas y pequeñas empresas (mypes) en los últimos 10 años, a pesar el marco normativo que promueve la formalidad de los pequeños y medianos empresarios. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el empleo informal supera el 72% de la Población Económica Activa (PEA) y por otro la SUNAT indica que existen más de 1 millón de mypes formales que no tienen a ningún trabajador registrado en planilla (Puntriano, 2019).

Las Mypes en Perú, actualmente cuentan con marco legal que promueve su formalización. Se trata de políticas, que están orientadas a impulsar y mejorar el emprendimiento. Estos beneficios se encuentran contemplados en la Ley Mype y van desde mejoras en las condiciones laborales, pensiones, coberturas de salud, acompañamiento laboral, acceso a contrataciones estatales, capacitación, hasta títulos de valor por emitir facturas electrónicas (Urbaneja, 2020).

#### **2.2.3.5.Ley 28015**

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su

contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones

La ley 28015 tiene como objetivo la promoción de la competitividad, la formalización y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas para el incremento del empleo sostenible, su rentabilidad y productividad, así como la contribución al Producto Bruto Interno y la ampliación del mercado. El régimen laboral de la microempresa fue iniciado con la dación de la ley Nro. 28015 del 03 de Julio del 2003; posteriormente, el 28 de Junio del 2008 fue aprobado el decreto legislativo Nro. 1086 y en ese mismo año, los decretos supremos Nro. 007-2008-TR y 008-2008-TR, Texto ÚNICO Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE y sus respectivo reglamento, ambos el 30 de setiembre del 2008 (Escalante, 2016).

#### **2.2.3.6.Ley 30056**

La ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial). Es esta ley actual se llegaron a modificar siete importantes puntos sobre los cambios en esta norma como: ya no se definiría el tipo de empresa por el número de trabajadores sino sólo por el tamaño de las ventas, es así como una microempresa podrá contratar más trabajadores a comparación de los 10 trabajadores a los que antes estaba limitado, desde ahora una microempresa será la que tenga ventas anuales por un máximo de 150 UIT y una pequeña empresa la que vende entre 150 a 1,700 UIT durante los tres primeros años, desde su inscripción en el REMYPE, las

nuevas empresas no serán sancionadas en el primer error si cometen una falta laboral o tributario sino que van a tener la posibilidad de corregirlo sin tener que pagar multa; esta norma no será aplicable cuando en un lapso de 12 meses la empresa vuelva a incurrir en la misma infracción en dos o más oportunidades. Así también si una empresa supera el monto de ventas que establece la ley podrá tener un plazo de 1 año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le corresponde. De igual manera, si una pequeña empresa vende más de lo que establece la norma tendrá hasta tres años para pasar al régimen general. Con respecto a las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal, estas podrán deducir este gasto del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la Sunat, Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios. Y en cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores mypes. El estado tiene la obligación de comprar al menos el 40% de lo que requiere, comprarle a las mypes (Escalante, 2016).

#### **2.2.4. Teoría del sector comercio**

(Sevilla, 2021) Señala que la creación del dinero como herramienta de cambio ha permitido simplificar enormemente el comercio, facilitando que una de las partes entregue a cambio dinero, en vez de otros bienes o servicios

como ocurría en el trueque. Gracias a la división de trabajo, la especialización y a las diferentes fuentes de recursos es que existe el comercio. Dado que todo individuo que se centra en un pequeño aspecto de la producción, necesita comerciar con otros individuos para la adquisición de bienes y servicios diferentes a lo que este produce. El comercio existe entre diferentes regiones principalmente por las diferentes condiciones de cada región, unas regiones pueden tener ventaja comparativa sobre otro producto, promoviendo su venta hacia otras regiones.

#### **2.2.4.1.Importancia del Comercio**

El comercio es una función social que busca la satisfacción de necesidades, proponiendo y ofreciendo a un precio determinado un producto o servicio, a un público determinado llamado mercado, obteniendo un beneficio económico llamado utilidad. Tradicionalmente se le ha llamado a la información financiera (contabilidad) “el lenguaje de los negocios”, ya que es un potente instrumento de información. Lo que da vida a todo negocio o empresa es precisamente el comercio o mercadeo, si una empresa no vende, no pasa nada dentro de ella. El comercio es sumamente importante ya que hace girar la rueda de la economía en el mundo, es la base principal de la existencia de los comerciantes y las empresas. Así mismo, mueven la economía de un país y podríamos decir que al mundo entero. Sin comercio o mercadeo, definitivamente no habría actividad económica. El comercio dinamiza las empresas y éstas las economías. Los hechos económicos producen una cascada de documentos contables en las empresas. Estos documentos dan origen a los registros

contables y la sumatoria de todos estos registros contables origina lo que llamamos el sistema de información financiera (contabilidad). Lo anterior nos permite concluir, que el comercio o mercadeo son el punto de inicio del sistema contable en una empresa; si no hay ventas o prestación de servicios en una empresa en ella no sucede nada, no se genera utilidad, no hay utilización de la nómina, no se mueven inventarios, no se producen documentos directos e indirectos, etc. En el peor de los escenarios, podríamos decir que sin comercio no habría transacciones para contabilizar y cerraría la empresa (Angulo, 2016)

#### **2.2.4.2.Objetivos**

El comercio tiene como objetivo la circulación de los bienes con fines de obtener ganancia. El comercio, es la intermediación entre los productores y los consumidores con vistas a la realización lucrativa del cambio. Es una actividad interesada que, tomando los productos del sector de la producción, los coloca en manos de los consumidores. Con esta intermediación se agiliza el cambio, es decir, la circulación de los bienes; el productor realiza el cambio de su producto con el comerciante, éste, a su vez, hace el cambio (Brainly, 2017).

#### **2.2.4.3.Tipos**

Según (Uriarte, 2021), existen varios tipos de comercio, pero una primera distinción debe hacerse entre el comercio minorista y mayorista.

- Comercio al por menor: También llamado comercio minorista, es el que está dedicado a la venta directamente de productos individuales o en

pequeñas cantidades a los consumidores como, por ejemplo: una bodega.

- Comercio al por mayor: También llamado comercio mayorista, aquí se encuentran los comerciantes que venden sus productos a los minoristas, intermediarios u otro tipo de negocios.

### **2.2.5. Descripción de la empresa en estudio**

La empresa en estudio con razón social: EMPRESA DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA ATACHAGUA E.I.R.L., inicio sus actividades 01/11/2009, con dirección fiscal: MZA. B LOTE. 04 URB. SANTA ELENA HUANUCO - HUANUCO – AMARILIS, siendo su actividad Principal: Principal - 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN. Estado del Contribuyente: ACTIVO. Condición del Contribuyente: HABIDO.

**Misión:** Satisfacer las necesidades de nuestros clientes ofreciéndoles productos de calidad, manteniendo el trabajo en equipo y responsabilidad para la satisfacción de nuestros clientes.

**Visión:** Ser una empresa líder en la venta de artículos de ferretería, con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

## **2.3. Marco conceptual**

### **2.3.1. Definiciones del financiamiento**

En el ámbito económico, el financiamiento se entiende como el conjunto de medios monetarios o crédito, que por lo general son destinados para iniciar un negocio. Es así que a través de un préstamo es la manera más común de

financiamiento y este préstamo puede provenir de empresas o personas naturales y el más común son los créditos bancarios (Westreicher, 2020).

Financiamiento es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiere bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores (Ayala, 2016).

El financiamiento es el proceso por el que se proporciona a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por inversionistas (Ealde, 2021).

### **2.3.2. Definiciones de empresa**

Desde una perspectiva más técnica define a la empresa como una unidad socioeconómica. Según esta forma, la misma utilizará todos los recursos que estén a su alcance para transformar materia prima en un bien o servicio que pueda introducir en el mercado de oferta y demanda para poder obtener como resultado una utilidad. Aquí es importante aclarar que se utiliza el término socioeconómico dado que se identifica como parte social de esta unidad el conjunto de individuos que forman parte de ella y como económica el componente de capitales que se busca conseguir (Raffino, 2020).

Una empresa o ente económico, está conformada por una o más personas, pero sin ser una persona física, la ley le otorga la capacidad de adquirir derechos (bienes de todas clases) y contraer obligaciones (con el gobierno,

empleados, otras empresas, etc.) y ejercitar acciones judiciales, razón por la cual se constituye en una persona jurídica. Los recursos que utilizan las empresas para lograr sus objetivos, su misión y visión son: el recurso humano, recurso capital, recurso tecnológico y hoy día se habla del recurso de capital intelectual como un cuarto recurso, que son las ideas, inventos, nuevos diseños, nuevos productos, creaciones, innovaciones, etc. recurso de capital, recurso tecnológico y hoy día se habla del recurso de capital intelectual como un cuarto recurso, que son las ideas, inventos, nuevos diseños, nuevos productos, creaciones, innovaciones, etc. (Angulo, 2016)

### **2.3.3. Definiciones de micro y pequeñas empresas**

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) son unidades económicas, que desarrollan actividades de producción y comercialización de bienes y servicios, en algunos casos compran y venden productos, otros en cambio le dan un valor agregado. Esto constituye un elemento esencial de la actividad económica y la generación de fuente de trabajo, pero que en muchas oportunidades se ve truncada su crecimiento debido a carecer de financiamiento (Palacios, 2018).

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica conformada por una persona natural y jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objetivo el desarrollo de actividades de extracción, producción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios. Pese a que tienen características y tamaños diferentes, la micro empresa y la pequeña empresa se rigen en el Perú por la ley Mype (Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña empresa), donde

se establece que el número total de trabajadores de una microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive; mientras; mientras que en una pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive. Es preciso detallar que en cuanto a los niveles de venta anuales para las microempresas podrán ser hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), mientras que, para las pequeñas empresas, será a partir de 150 UIT y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias (Mypes.pe, 2021).

#### **2.3.4. Definiciones de comercio**

El comercio se define como el intercambio de bienes y servicios que se da entre varias partes a cambio de bienes y servicios por el mismo valor o como es común a cambio de dinero. El comercio existe gracias a la división del trabajo, la especialización y a las diferentes fuentes de recursos (Sevilla, 2021).

### **III. Hipótesis**

En el presente informe de investigación, no hay hipótesis debido a que la investigación fue de tipo cualitativo, de diseño experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

No aplica, porque es descriptiva y de caso. La revisión bibliográfica comprende todas las actividades relacionadas con la búsqueda de la información. A pesar que la revisión bibliográfica se sitúa inmediatamente después de la identificación y definición del problema-pregunta, se trata de una actividad que debe estar presente a lo largo de todo el estudio (Mejía, 2020).

## IV. Metodología

### 4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación para cada sub proyecto comprende:

1. Búsqueda de antecedentes y elaboración del marco conceptual, para caracterizar el financiamiento en las micros y/o pequeñas empresas.
2. Precisar las oportunidades del financiamiento aplicada a una micro o pequeña empresa seleccionada.
3. Analizar el impacto posible de oportunidades para el financiamiento en función del marco de trabajo, estableciendo conclusiones.

### 4.2. Población y muestra

#### 4.2.1. Población

Para el recojo de la población, se tomó a todas la micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú

#### 4.2.2. Muestra

Para el recojo de la muestra, se tomó a la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L.

### 4.3. Definición y operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional de la Variable		
		Dimensión	Sub - Dimensiones	Indicador
Conjunto de medios monetarios o de créditos,	de Fto.	Fuentes	Interna	¿Usa Fte. de Fto. Interno? Si( ) No ( )
		de Fto.	Externa	¿Usa Fte. de Fto. Externo? Si( ) No ( )
		Sistema de Fto.	Instituciones Financieras	¿Utiliza Instituc. Financieras? Si ( ) No ( )

Financia miento	destinado por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal y organización.		Banca Formal	¿Utiliza Banca Formal? Si ( ) No ( )
		Costos de Fto.	Tasa de Interés	¿Qué tasa de Interés? .....
		Plazos de Fto.	Corto Plazo Largo Plazo	¿A Corto Plazo? Si ( ) No ( ) ¿A Largo Plazo? Si ( ) No ( )
		Facilidades de Fto.	Instituciones Financieras Banca Formal	¿Obtuvo Facilidades? Si ( ) No ( ) ¿Obtuvo Facilidades? Si ( ) No ( )
	Usos de Fto.	Capital de Trabajo Activo Fijo Activo Corriente	¿Lo usa para Capital de Trabajo? Si ( ) No ( ) ¿Lo usa para Activo Fijo? Si ( ) No ( ) ¿Lo usa para Activo Corriente? Si ( ) No ( )	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario

#### 4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

##### 4.4.1. Técnicas

Para conseguir la información de los resultados se utilizara las siguientes técnicas: revisión bibliográfica, entrevista profunda, análisis comparativo.

##### 4.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizarán los siguientes instrumentos: Fichas bibliográficas, un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes y la información de los cuadros 01 y 02 de la investigación.

#### **4.5. Plan de análisis**

Al aplicar la técnica de la recolección de información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos de las cuales permitieron formular resultados, análisis de resultados y las conclusiones.

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo de acuerdo a los objetivos.

- Para realizar el objetivo específico N° 01, se utilizó la documentación bibliográfica e internet.
- Para realizar el objetivo específico N° 02, se elaboró un cuestionario con preguntas de financiamiento a la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L.
- Para el objetivo específico N° 03, se realizó un análisis y se describió las oportunidades del financiamiento que mejoran las posibilidades de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L, mediante los resultados hallados.

#### **4.6. Matriz de consistencia**

Ver anexo 01

#### **4.7. Principios éticos**

De acuerdo al Código de Ética para la Investigación V004 de la Uladech Católica - Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0037-2021-CU-ULADECH Católica, de fecha 13 de enero del 2021, por lo tanto se sostiene que las investigaciones en la Uladech se debió tener en cuenta los siguientes principios:

Protección a las personas

La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

**Beneficencia y no maleficencia:**

Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

**Justicia:**

El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

**Integridad científica:**

La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

Consentimiento informado y expreso:

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## **V. Resultados**

### **5.1. Resultados**

#### **5.1.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01**

Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales.

#### **Cuadro N° 01**

##### **Resultados de los Antecedentes**

<b>Factores Relevantes</b>	<b>Autores</b>	<b>Resultados</b>	<b>Oportunidades /Debilidades</b>
Forma de Financiamiento	Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya	De acuerdo a los autores	Las oportunidades de un

	(2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017)	mencionados, afirman que optaron por un financiamiento de terceros, siendo de los bancos.	financiamiento para las micro y pequeñas empresas es obtener un crédito financiero de la fuente externa.
Sistema de Financiamiento	Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya (2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017)	De acuerdo a los autores mencionados, afirman que optaron por un financiamiento de los bancos, siendo de ellos las mejores tasas de intereses.	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas es acceder a un financiamiento de los bancos ya que las cajas municipales y cajas rurales son tasas de intereses son muy altas.
Institución Financiera	Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya	De acuerdo a los autores	Las oportunidades de un

	(2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017)	mencionados, afirman que accedieron a los préstamos financieros de parte de los bancos como son BCP, BBVA, Interbank, los cuales han brindado las tasas de intereses bajas.	financiamiento para las micro y pequeñas empresas lo han propuesto los bancos, ya que ellos brindan las mejores tasas de intereses, ellos son BCP, BBVA, Interbank.
Costo del Financiamiento	Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya (2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017)	De acuerdo a los autores mencionados, afirman que los costos que brindan los bancos han sido las más adecuadas y bajas.	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas en relación al costo, han sido las más adecuadas y bajas a diferencias de las cajas municipales o cajas de ahorros.

<p>Plazo del Financiamiento</p>	<p>Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya (2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017)</p>	<p>De acuerdo a los autores mencionados, afirman que los tiempos que brindan los bancos son los más viabes.</p>	<p>Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas en la obtención de un préstamo es cancelarlo en el menor tiempo para así evitar gastos innecesarios.</p>
<p>Uso del Financiamiento</p>	<p>Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya (2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017)</p>	<p>De acuerdo a los autores mencionados, afirman que el uso del préstamo fue para capital de trabajo</p>	<p>Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas, es prolongar las actividades comerciales, dándole un buen uso al préstamo</p>

			obtenido como es en capital de trabajo.
--	--	--	---

**Fuente:** Elaborado por el Investigador en relación a los antecedentes nacionales, regionales y locales

### 5.1.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02

Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020

#### Cuadro N° 02

#### Resultados del Cuestionario

Factores Relevantes	Preguntas	Si	No	Oportunidades /Debilidades
<b>Forma de Financiamiento</b>	1. ¿La empresa financia sus actividades comerciales con financiamiento propio?		<b>X</b>	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de recurrir a un financiamiento externo, lo cual es beneficioso
	2. ¿La empresa financia sus actividades comerciales con financiamiento externo?	<b>X</b>		
	3. ¿Para la empresa el financiamiento es una oportunidad de crecimiento?	<b>X</b>		

				para sus actividades.
<b>Sistema de Financiamiento</b>	<p>1. ¿La empresa financia sus actividades comerciales con los bancos?</p> <p>2. ¿La empresa financia sus actividades comerciales con las Cajas Municipales o Cajas Rurales?</p> <p>3. ¿La empresa financian sus actividades comerciales con personales informales?</p>	X	X	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad a un financiamiento de los bancos, por lo que las Cajas municipales y Cajas Rurales tienen altos intereses.
<b>Institución Financiera que otorgo el crédito</b>	<p>1. ¿Los requisitos solicitados por los bancos la empresa lo ha cumplido?</p> <p>2. ¿Los requisitos solicitador por la Caja Municipal o Caja de Rural, la empresa lo ha cumplido?</p> <p>3. ¿Cuál fue el banco que le brindo el préstamo? <b>BBVA</b></p>	X	X	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de obtener un préstamo del

	4. ¿Cuál fue la Caja Municipal o Caja Rural que le brindo el préstamo?		<b>X</b>	Banco BBVA, quien además le brindo las facilidades y bajas tasas de intereses.
<b>Costo del Financiamiento</b>	1. ¿De acuerdo al préstamo obtenido, cual fue la tasa de interés?  Mensual: 1.56%  Anual: 18.72%	<b>X</b>		La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de una tasa de interés baja por parte del Banco BBVA.
	2. ¿La tasa de interés fue la más apropiada?	<b>X</b>		
<b>Plazo del Financiamiento</b>	1. ¿Para la empresa el préstamo obtenido fue a corto plazo?	<b>X</b>		La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de obtener un préstamo con el
	2. ¿Para la empresa el préstamo obtenido fue a mediano plazo?	<b>X</b>		
	3. ¿Para la empresa el préstamo obtenido fue a largo plazo?	<b>X</b>		

				plazo acorde para asi evitar endeudamiento con demasiados costos.
<b>Uso del Financiamiento</b>	<p>1. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en capital de trabajo?</p> <p>2. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en la compra de activos fijos?</p> <p>3. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en el mejoramiento del local?</p> <p>4. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en la capacitación de sus colaboradores?</p> <p>5. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en el pago de planillas?</p>	<b>X</b>	<b>X</b>	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de un préstamo y del buen uso que le dio, siendo en capital de trabajo, compra de mercaderías para asi continuar con sus actividades.
<b>Monto Obtenido: S/. 24,000.00</b>				

Fuente: Elaborado por el investigador en base al cuestionario aplicado al encargado

de la empresa.

### 5.1.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03

Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020

**Cuadro N° 03**

#### **Resultados de los Objetivos Específicos 01 y 02**

<b>Factores Relevantes</b>	<b>Oportunidades/ Debilidades del Objetivo Especifico N° 01</b>	<b>Oportunidades/ Debilidades del Objetivo Especifico N° 02</b>	<b>Explicación</b>
<b>Forma de Financiamiento</b>	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas es obtener un crédito financiero de la fuente externa.	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de recurrir a un financiamiento externo, lo cual es beneficioso para sus actividades.	Es una oportunidad de formas de financiamiento, la cual permite cumplir y continuar con las actividades comerciales, recurriendo a un financiamiento externo, además se tiene que considerar la

			posibilidad de un financiamiento interno.
<b>Sistema de Financiamiento</b>	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas es acceder a un financiamiento de los bancos ya que las cajas municipales y cajas rurales son tasas de intereses son muy altas.	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad a un financiamiento de los bancos, por lo que las Cajas municipales y Cajas Rurales tienen altos intereses.	Es una oportunidad el cual permite obtener mejores tasas de intereses por parte de los bancos, con respaldo y beneficios a favor de las empresas, a diferencia de las Cajas Municipales y Caja Rurales,
<b>Institución Financiera que le otorgo el crédito</b>	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas lo han propuesto los bancos, ya que ellos brindan las mejores tasas de intereses, ellos son	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de obtener un préstamo del	Es una oportunidad contar con un préstamo de parte de los bancos, la cual permite mayores facilidades y rápido acceso al

	BCP, BBVA, Interbank.	Banco BBVA, quien además le brindo las facilidades y bajas tasas de intereses.	crédito, generando así un historial crediticio favorable, además de continuar con las actividades comerciales
<b>Costo del Financiamiento</b>	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas en relación al costo, han sido las más adecuadas y bajas a diferencias de las cajas municipales o cajas de ahorros.	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de una tasa de interés baja por parte del Banco BBVA.	Es una oportunidad el financiamiento de parte de los bancos ya que brinda las mejores tasas de intereses, siendo este favorable para que las empresas se endeude más de lo debido, a diferencia de las Cajas Municipales o Cajas Rurales.
<b>Plazo del Financiamiento</b>	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas	La Empresa Distribuidora y Comercializadora	Es una oportunidad los plazos de un

	empresas en la obtención de un préstamo es cancelarlo en el menor tiempo para así evitar gastos innecesarios.	Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de obtener un préstamo con el plazo acorde para así evitar endeudamiento con demasiados costos.	financiamiento para evitar pagar en demasía, y así cumplir con los pactos establecidos, siendo la mejor opción el corto plazo, evitando además que se dañe el historial crediticio.
<b>Uso del Financiamiento</b>	Las oportunidades de un financiamiento para las micro y pequeñas empresas, es prolongar las actividades comerciales, dándole un buen uso al préstamo obtenido como es en capital de trabajo.	La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de un préstamo y del buen uso que le dio, siendo en capital de trabajo, compra de mercaderías para	Es una oportunidad el buen uso del financiamiento, ya que al usarlo en capital de trabajo, permite continuar con las actividades comerciales y así desarrollarse y crecer en el ámbito empresarial.

		asi continuar con sus actividades.	
--	--	------------------------------------	--

**Fuente:** Elaborado por el investigador en relación a la explicación de acuerdo a los objetivos específicos 01 y 02

## **5.2. Análisis de Resultados**

### **5.2.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01**

Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales.

De acuerdo a los autores Velásquez (2021), Pérez (2018), Cunya (2018), Alaya (2018), Olortino (2018), Quiñonez (2018), Saucedo (2020), Rengifo (2019), Hilario (2018) y Vidal (2017), en su mayoría los mencionados han recurrido como una oportunidad al financiamiento de terceros, además se establece el sistema del financiamiento, las entidades financieras que les otorga el crédito, el costo, plazo y uso del financiamiento como factores relevantes que van a permitir que las micro y pequeñas empresas continúen con sus actividades comerciales, generando así puestos de trabajos y ganancias, considerando además las ofertas de crédito que brindan los bancos y obtener un buen historial crediticio favorable para futuros créditos. Como lo afirma el autor (Ayala, 2016) Financiamiento es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiere bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

### **5.2.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02**

Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020.

#### **Forma de Financiamiento**

La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de recurrir a un financiamiento externo, lo cual es beneficioso para sus actividades.

#### **Sistema de Financiamiento**

La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad a un financiamiento de los bancos, por lo que las Cajas municipales y Cajas Rurales tienen altos intereses.

#### **Institución Financiera que le otorgo el Crédito**

La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de obtener un préstamo del Banco BBVA, quien además le brindo las facilidades y bajas tasas de intereses.

#### **Costo del Financiamiento**

La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de una tasa de interés baja por parte del Banco BBVA.

#### **Plazo del Financiamiento**

La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de obtener un préstamo con el plazo acorde para así evitar endeudamiento con demasiados costos.

### **Uso del Financiamiento**

La Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de un préstamo y del buen uso que le dio, siendo en capital de trabajo, compra de mercaderías para así continuar con sus actividades.

### **5.2.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03**

Explicar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. – Huánuco, 2020

#### **Forma de Financiamiento**

Es una oportunidad las formas de financiamiento, la cual permite cumplir y continuar con las actividades comerciales, recurriendo a un financiamiento externo, además se tiene que considerar la posibilidad de un financiamiento interno.

#### **Sistema de Financiamiento**

Es una oportunidad el cual permite obtener mejores tasas de intereses por parte de los bancos, con respaldo y beneficios a favor de las empresas, a diferencia de las Cajas Municipales y Caja Rurales,

#### **Institución Financiera que le otorgo el Crédito**

Es una oportunidad contar con un préstamo de parte de los bancos, la cual permite mayores facilidades y rápido acceso al crédito, generando así un historial crediticio favorable, además de continuar con las actividades comerciales.

### **Costo del Financiamiento**

Es una oportunidad el financiamiento de parte de los bancos ya que brinda las mejores tasas de intereses, siendo este favorable para que las empresas se endeude más de lo debido, a diferencia de las Cajas Municipales o Cajas Rurales.

### **Plazo del Financiamiento**

Es una oportunidad los plazos de un financiamiento para evitar pagar en demasía, y así cumplir con los pactos establecidos, siendo la mejor opción el corto plazo, evitando además que se dañe el historial crediticio.

### **Uso del Financiamiento**

Es una oportunidad el buen uso del financiamiento, ya que al usarlo en capital de trabajo, permite continuar con las actividades comerciales y así desarrollarse y crecer en el ámbito empresarial.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1. Respecto al Objetivo Especifico N° 01**

Se concluye en razón por la cual las micro y pequeñas empresas recurren a un financiamiento de terceros entre ellos de los bancos para obtener un préstamo, es porque brindan mayores facilidades y las mejores tasas de intereses. Asimismo se determina que los préstamos son de gran utilidad para incrementar sus ingresos y establecer un desarrollo empresarial. Las micro y pequeñas empresas formales cuentan con sus documentaciones que permite acceder a créditos con mayores beneficios siendo entre ellas las tasas de intereses bajas y los plazos la cual permite una devolución sin mayores contratiempos.

## **6.2. Respecto al Objetivo Especifico N° 02**

Se concluye, luego de analizar los resultados del cuestionario aplicado que la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., tuvo la oportunidad de un financiamiento de terceros, es decir del Banco BBVA, quien le otorgo un préstamo de S/. 24,000.00 (veinticuatro mil soles), programados para ser devueltos en 12 meses (corto plazo), a una tasa de interés mensual del 1.56% y anual del 18.72%, asimismo se estableció que el uso del financiamiento es importante por lo que define si es el camino correcto para generar ingresos y así cumplir con las cuotas establecidas y comprometidas, además de seguir generando un buen historial crediticio y mejorar sus actividades comerciales y empresariales.

## **6.3. Respecto al Objetivo Especifico N° 03**

Se concluye que el financiamiento si mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., ya que con un adecuado financiamiento pueden llegar a ser cada más consolidado y sostenible en el tiempo. Además se observa si hay relación en cuanto a los factores relevantes, la cual permite mejorar sus posibilidades de incremento de ganancia y cumplir con sus metas fundamentales para rentabilizar sus actividades económicas.

## **6.4. Respecto al Objetivo General**

Se concluye que las micro y pequeñas empresas nacionales y la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., desempeñan un rol fundamental en el crecimiento económico de un país. Dicha situación nos

demuestra que existe una amplia necesidad de un financiamiento por parte del sistema bancario. Es por ello que se propone:

Se propone a la Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L., financiarse internamente ya que ello permite no endeudarse y así seguir generando mayores ingresos, la cual beneficia y permite continuar con sus actividades.

Se propone a la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L., cumplir con los pactos contraídos por el financiamiento obtenido para así continuar con un record crediticio que me permita obtener mejores ofertas de otros bancos.

## VII. Aspectos Complementarios

### 7.1. Referencias Bibliográficas

- Alaya, L. (2018) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L. – Cajamarca, 2018. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9513>
- Angulo, U. (2016). Contabilidad financiera. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Obtenido de: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/70282>
- Arbache, J. (2020) La Doble Pandemia De Las Pymes Latinoamericanas. Disponible en: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/11/la-doble-pandemia-de-las-pymes-latinoamericanas/>
- Arias, J., & Carrillo, K. (2016). Análisis de las Fuentes de Financiamiento para Microcréditos de las Instituciones Públicas y Privadas para las Pymes en el Ecuador. Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencia Administrativas, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/13944>
- Ayala, S. (2016). El sistema financiero peruano. Obtenido de: <https://n9.cl/ymhr>
- Brainly. (2017). Cuál es el objetivo principal del comercio. Obtenido de: <https://brainly.lat/tarea/5993836>
- Cunya, L. (2018) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Comercial Moderna E.I.R.Ltda. – Tocache, 2018. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9506>

- Charlene, O. (2018). La arquitectura mundial del financiamiento para el clima. Recuperado de: <https://www.diplomatie.gouv.fr/es/politica-exterior/clima-y-medio-ambiente/financiar-la-lucha-contra-el/>
- Delgado, D. y Chávez, D. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Duran, J. (2016). Alternativas de Financiamiento para las Mipymes en el Cantón. Universidad Técnica De Ambato, Ambato, ECUADOR. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/23013>
- Ealde (2021). Fuentes de financiamiento externo. Obtenido de: <https://www.ealde.es/fuentes-financiamiento-externa/>
- Escalante, E. (2016). Promulgación N° 30056 que modifica la actual ley Mype y otras normas para las micro y pequeñas empresas. Obtenido de: <https://www.mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Gestión. (2016). Financiamiento en mercado de valores del Perú alcanza récord histórico en el 2016. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/mercados/financiamiento-mercado-valores-peru-alcanza-record-historico-2016-124758-noticia/>
- Guzmán, C. (2018). Mypes: por qué son importantes para la economía peruana. Obtenido de: <https://pqs.pe/actualidad/economia/mypes-por-que-son-importantes-para-la-economia-peruana/>

- Hilario, Y. (2018) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Geoselva S.A.C. – Tingo María, 2018. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/14478>
- Kiziryan, M. (2021). Sistema Financiero. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/sistema-financiero.html>
- Lecuona, R. (2017). Financiamiento para el Desarrollo - Lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes. Recuperado de: <https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/37046/S1420371es.pdf>
- León, E. y Saavedra, M. (2018). Fuentes de financiamiento de MIPYME en México. México. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf>
- Lisboa, R. (2019). ¿Cuáles son los objetivos de una empresa? Obtenido de: <https://rockcontent.com/es/blog/objetivos-de-una-empresa/>
- Llamas, J. (2020). Costos financieros. Economipedia. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/costos-financieros.html#referencia>
- Llenque, F. (2016). La columna del día. "Día Nacional de las Micro y Pequeñas Empresas". Obtenido de: <https://radiorsd.pe/opinion/la-columna-del-dia-dia-nacional-de-las-micro-y-pequeñas-empresas>
- Martínez, J. (2020). ¿Por qué son tan importantes las empresas, los empresarios y los emprendedores? Obtenido de: <http://www.econosublime.com/2017/11/funciones-empresa-importancia-emprendedores.html>

- Mejía, T. (2020). ¿Qué es la Formulación de Hipótesis del Método Científico?  
Obtenido de: <https://www.lifeder.com/formulacion-hipotesis-metodo-cientifico/>
- Mypes.pe. (2021). ¿Qué son las MYPES? Aquí aclaramos tus dudas. Obtenido de:  
<https://mypes.pe/noticias/que-son-las-mypes-aqui-aclaramos-tus-dudas>
- Núñez, E. (2016). Plazos de financiamiento y Tasas de Interés bancarias. Obtenido de:  
<https://www.fundapymes.com/plazos-de-financiamiento-y-tasas-de-interes-bancarias-parte-1/>
- Olortino, L. (2018) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercializadora Fersanta S.A.C. - Chimbote, 2018. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10864>
- Palacios, A. (2018). Perú: Situación de las micro y pequeñas empresas. Obtenido de:  
<https://www.connuestroperu.com/economia/58055-peru-situacion-de-las-micro>
- Peñaranda, C. (2018). Financiamiento a empresas aumenta en 9,6%. Recuperado de:  
<https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2020/10/180924.pdf>
- Pérez, M. (2021). Empresa. Concepto de definición. Obtenido de:  
<https://conceptodefinicion.de/empresa/>
- Pérez, P. (2018) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018. Disponible:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10132>

- Puntriano, C. (2019). ¿Formalización de las MYPES? Apuntes a reciente Decreto Supremo. Obtenido de: <https://gestion.pe/blog/pensando-laboralmente/2019/05/formalizacion-de-las-mypes-apuntes-a-reciente-decreto-supremo.html/>
- Quiñones, M. (2018) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuidora Comercial y Servicios Generales J.U. S.A.C. – Nuevo Chimbote, 2018. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9510>
- Raffino, M. (2020). Empresa. Concepto. Obtenido de: <https://concepto.de/empresa/>
- Raffino, M. (2021). Concepto de financiamiento. Obtenido de <https://concepto.de/financiamiento/#ixzz6xw7xohMa>
- Rengifo, K. (2019) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Distribuciones Quiroz S.R.L. – Tingo María, 2017. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7967>
- Saucedo, J. (2020) Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Distribuidora y Comercializadora Ferrysa S.R.L. – Chimbote, 2019. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/21363>
- Sevilla, A. (2021). Comercio. Economipedia.com. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- Sunat. (2017). Tipos de empresa (Razón Social o Denominación). Obtenido de: <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>

- Sunat. (2018). Características de las micro y pequeñas empresas. Obtenido de:  
<https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>
- Sunat. (2019). Registrar o constituir una empresa. Obtenido de:  
<https://www.gob.pe/269-registrar-o-constituir-una-empresa>
- Trenza, A. (2018). ¿Cuáles son las fuentes de financiación más usadas por una empresa. Obtenido de: <https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>
- Urbaneja, K. (2020). Beneficios de formalizar una MYPES. Obtenido de:  
<https://www.dora.pe/blog/index.php/2020/01/23/beneficios-de-formalizar-una-mypes/>
- Uriarte, J. (2021). Comercio. Características.com. Obtenido de:  
<https://www.caracteristicas.co/comercio/#ixzz6yTaa6sXr>
- Velásquez, M. (2021) Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Importaciones Patricia S.A.C. – Juanjui, 2019. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/21937>
- Vidal, V. (2017) Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Corporación Farios E.I.R.L. – Tingo María, 2017. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7828>
- Westreicher, G. (2020). Financiación o Financiamiento. Obtenido de:  
<https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

## Anexos

### Anexo 01: Matriz de Consistencia

<b>Título del proyecto</b>	<b>Enunciado del problema</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis</b>
Propuestas de Mejora de los Factores Relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L. – Huánuco, 2020	¿Las oportunidades del Financiamiento mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L. – Huánuco, 2020?	Identificar las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L. – Huánuco, 2020	1. Establecer las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales. 2. Describir las oportunidades del Financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L. – Huánuco, 2020. 3. Explicar las oportunidades del Financiamiento que mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la Empresa Distribuidora y Comercializadora E.I.R.L. – Huánuco, 2020	No Aplica

Fuente: Elaborado por el investigador.

## **Anexo 02: Modelos de Fichas Bibliográficas**

### **Cunya (2018)**

#### **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Comercial Moderna E.I.R.Ltda. – Tocache, 2018**

La empresa en estudio obtuvo un financiamiento de tercero de la banca formal específicamente del BBVA Banco Continental, para el otorgamiento del crédito el banco le solicitó los siguientes requisitos ficha ruc de la empresa, copia de DNI del representante legal, vigencia de poder actualizada, 3 últimos PDTs, declaración de renta anual, estados de situación financiera y la minuta de constitución de la empresa, al cumplir los requisitos el banco le otorgo el crédito con un monto de S/. 35,000.00 (Treinta y cinco Mil Soles), a una tasa de 15.96 % anual, siendo el 1.33% Mensual, a un plazo de 1 año (12 meses) es decir a un corto plazo

### **Pérez (2018)**

#### **Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa El Imán Ferreteros S.A.C. – Juanjui, 2018**

Respecto al cuestionario realizado al representante legal de la empresa El Imán Ferreteros S.A.C. y según los resultados obtenidos, podemos decir que la empresa en estudio se financia por parte de terceros (externo), siendo utilizada para capital de trabajo (Mercaderías) la cual fue obtenida a través de la Banca Formal es decir del Banco del Crédito del Perú por un importe de S/. 32,000.00 (Treinta y dos Mil soles), a un periodo de corto plazo que corresponde a 12 meses es decir 1 año, con una tasa de interés del 16.32% anual, 1.36% mensual

### Anexo 03: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Reciba Usted un cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa en estudio, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **Propuestas de Mejora de los Factores Relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Distribuidora y Comercializadora Atachagua E.I.R.L. - Huánuco, 2020**

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

Factores Relevantes	Preguntas	Si	No
Forma de Financiamiento	1. ¿La empresa financia sus actividades comerciales con financiamiento propio?		X

	2. ¿La empresa financia sus actividades comerciales con financiamiento externo?	X	
	3. ¿Para la empresa el financiamiento es una oportunidad de crecimiento?	X	
<b>Sistema de Financiamiento</b>	1. ¿La empresa financian sus actividades comerciales con los bancos?	X	
	2. ¿La empresa financian sus actividades comerciales con las Cajas Municipales?		X
	3. ¿La empresa financian sus actividades comerciales con personales informales?		X
<b>Institución Financiera que otorgo el crédito</b>	1. ¿Los requisitos solicitados por los bancos la empresa lo ha cumplido?	X	
	2. ¿Los requisitos solicitador por la Caja Municipal o Caja de Rural, la empresa lo ha cumplido?		
	3. ¿Cuál fue el banco que le brindo el préstamo? BBVA	X	
	4. ¿Cuál fue la Caja Municipal o Caja Rural que le brindo el préstamo?		
<b>Costo del Financiamiento</b>	1. ¿De acuerdo al préstamo obtenido, cual fue la tasa de interés? Mensual: 1.56% Anual: 18.72%	X	

	2. ¿La tasa de interés fue la más apropiada?	X	
<b>Plazo del Financiamiento</b>	1. ¿Para la empresa el préstamo obtenido fue a corto plazo?	X	
	2. ¿Para la empresa el préstamo obtenido fue a mediano plazo?		X
	3. ¿Para la empresa el préstamo obtenido fue a largo plazo?		X
<b>Uso del Financiamiento</b>	1. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en capital de trabajo?	X	
	2. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en la compra de activos fijos?		X
	3. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en el mejoramiento del local?		X
	4. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en la capacitación de sus colaboradores?		X
	5. ¿La empresa utilizo su préstamo obtenido en el pago de planillas?		X
Monto obtenido: \$ 24.000.00			