



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO
EMPRESA “LUVSA S.R.L.” – LIMA, 2017**

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

AUTOR:

BACH. PABLO JULIO ROJAS UNTIVEROS

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

LIMA - PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO
EMPRESA “LUVSA S.R.L.” – LIMA, 2017**

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

AUTOR:

BACH. PABLO JULIO ROJAS UNTIVEROS

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

LIMA - PERÚ

2018

JURADO Y ASESOR DE TESIS

DR(A). ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

MGTR. CPCC DONATO AMADOR CASTILLO GOMERO
MIEMBRO

MGTR. CPCC VICTOR HUGO ARMIJO GARCIA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Los resultados de esta tesis, están dedicados a todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación. Mis sinceros agradecimientos están dirigidos hacia la empresa LUVSA S.A., quien, con su ayuda desinteresada, me brindó información relevante. Pero, principalmente mi agradecimiento está dirigido al Gerente General Marco Antonio Luna Rivera por haberme brindado la oportunidad de realizar este esfuerzo en su empresa.

Mi sincero agradecimiento y reconocimiento a los profesores de la Escuela Profesional de Contabilidad de la ULADECH por su valiosa contribución en mi formación académica y profesional y haberme inculcado, brindado sólidos conocimientos y valores morales éticos experiencias y sugerencias que contribuyeron a alcanzar un nivel académico de manera satisfactoria.

DEDICATORIA

A mis queridos padres: Pablo ROJAS CARRILLO, y Olga
UNTIVEROS DE ROJAS Mi más sincero y profundo
agradecimiento por su constante apoyo y sacrificio que en
todo momento me supieron brindar, fortaleciendo mi
superación profesional.

A mis hermanos: Adolfo ROJAS
UNTIVEROS, Rosa ROJAS
UNTIVEROS, Marlene ROJAS
UNTIVEROS Y Victoria ROJAS
UNTIVEROS Quienes me
brindaron todo su apoyo, amor y
comprensión incondicional para
alcanzar mis Objetivos.

RESUMEN

El presente informe de investigación tiene por finalidad analizar la importancia del financiamiento, es sabido que en nuestro país el sistema financiero tiene abandonado a las pequeñas empresas en lo que respecta a financiamiento motivo por el cual las pequeñas empresas del Perú tienen que solicitar créditos en la banca paralela o en el mercado negro con intereses muy altos. El objetivo fundamental de esta investigación: Determinar y describir las características del Financiamiento las Empresas del Sector Comercio del Perú: caso empresa “LUVSA S.R.L.” -Lima, 2017. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Los resultados y el análisis de la investigación demostraron que existe una falta de interés del sistema financiero en lo concerniente a financiamiento de las pequeñas empresas, así mismo no es mucho lo que hace el estado peruano, sin dejar de lado la importancia que tienen estas en la economía nacional como en nuestro caso empresa “LUVSA S.R.L.”, La conclusiones se resumirían en la necesidad de contar con financiamiento económico y de fácil accesibilidad para las pequeñas empresas.

PALABRAS CLAVES: Crédito, Bancos, Financiamiento

ABSTRACT

The purpose of this research report is to analyze the importance of financing, it is known that in our country the financial system has abandoned small companies in terms of financing, which is why small businesses in Peru have to apply for loans in the parallel banking or on the black market with very high interest rates. The main objective of this research: Determine and describe the characteristics of the Financing of the Companies of the Trade Sector of Peru: case company "LUVSA SRL" -Lima, 2017. The design of the research was non-experimental, correlational with approach (qualitative), considered as applied research, due to the practical scope, applications supported by standards and technical instruments of information collection. The results and the analysis of the investigation showed that there is a lack of interest of the financial system regarding the financing of small businesses, likewise, not much is done by the Peruvian state, without neglecting the importance of these in the national economy as in our case company "LUVSA SRL", The conclusions would be summarized in the need to have cheap financing and easy accessibility for small businesses.

KEY WORDS: Credit, Banks, Financing

INDICE

	Pag
CARATULA.....	i
CONTRACARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
INDICE DE CUADROS.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	14
2.1. Antecedentes	14
2.1.1 Internacionales.....	14
2.1.2 Nacionales.....	25
2.1.3 Regionales.....	35
2.1.4 Locales.....	48
2.2 Bases Teóricas	58
2.3 Marco conceptual	94
III. METODOLOGIA.....	99
3.1 Diseño de Investigación	99
3.2 Población y Muestra	99
3.3 Técnicas e Instrumentos.....	99

3.4 Recolección de Información	99
3.4.1 Técnicas.....	99
3.4.2 Instrumentos.....	99
3.5 Plan de Análisis.....	100
3.6 Matriz de consistencia (Anexo 1).....	100
3.7 Principios éticos.....	100
IV. RESULTADOS	100
4.1 Resultado	100
4.2 Análisis de los resultados	106
V. CONCLUSIONES.....	110
5.1. Respecto al objetivo específico 1.....	110
5.2 Respecto al objetivo específico 2.....	111
5.3 Respecto al objetivo específico 3.....	112
5.4 Conclusión General.....	112
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	114
6.1 Referencias Bibliográficas.....	114
6.2 Anexos.....	118
6.2.1 Anexo1: Matriz de Consistencia.....	118
6.2.2 Anexo 2: Modelo de ficha Bibliográfica.....	119
6.2.2 Anexo 3: Cuestionario.....	121

INDICE DE LOS CUADROS

Cuadro N° 01.....	100
Cuadro N° 02.....	103
Cuadro N° 03.....	104

I. INTRODUCCION.

Las empresas en el Perú se han convertido en un aparato productivo muy importante para el país, aportando trabajo y riqueza que son la base del crecimiento y desarrollo económico del Perú, ya es sabido que las empresas tienen, varios problemas internos que tendrán que corregir para ser más competitivas, las instituciones financieras pueden contribuir al desarrollo de las empresas a través de la financiación. La banca debería ampliar la cobertura crediticia para favorecer a las empresas”.

El financiamiento es un término que cada vez adquiere mayor notoriedad y que ha sido largamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en proveerse de medios financieros, de cualquier manera, otorgándole al pequeño empresario agenciarse del capital necesario para realizar sus operaciones y así optimizar la situación de su negocio. **Viera (2016)**

En su boletín empresarial nos dicen: Las pequeñas y microempresas (pyme) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. En efecto, forman más del 98% del total de las empresas existentes en el país, creando trabajo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y desarrolla riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En ese aspecto, las pymes representan la mejor opción para afrontar el desempleo nacional, fundamentalmente en el sector juvenil.

Para el profesor principal de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) Nemesio Espinoza, las pequeñas y microempresas en el Perú, no obstante, sus indiscutibles cooperaciones al desarrollo nacional, aún enfrentan problemas e inclusive,

disminuidas de importancia.

“Pese a que las pymes forman el sector empresarial muy grande y mayoritario en el Perú con potencialidades comprobadas para generar empleo, uno de los fundamentales problemas del país y para colaborar a la generación de la riqueza nacional, no existe un plan nacional sostenido que permita promover y desarrollarlas en el Perú”,

La ausencia de políticas gubernamentales que promuevan la financiación, altos costos de capital, las limitaciones en su concesión, principalmente las relacionadas con garantías, la escasez de una cultura crediticia, forman, entre otros, figuras que influyen negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para encaminarse a su desarrollo.” **Actualidad Empresarial (2016).**

Uno de los cuatro elementales componentes que restringen el incremento de las empresas es la informalidad, difundió el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). El 39.5% de empresas mostro esta Dificultad, según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) del 2015.

Igualmente, el 36.7% de empresas alego que el requerimiento es limitado, el 34.8% indico que existe un atolladero para acceder al financiamiento y el 30.6% indico la excesiva regulación tributaria.

La generalidad de las empresas (81.2%) consideran que hay competencia informal para su fundamental producto. A categoría de segmento empresarial, el superior porcentaje se muestra en la microempresa (84.2%), en cambio la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa (65.3%).

Con Relación al financiamiento, el 10% de empresas emplean como producto

financiero el Factoring (reducción por facturas). En tanto el 23.3% de grandes empresas han empleado este producto financiero. En las medianas empresas, el 15%; 12.1% en las pequeñas empresas y 6.6% en las microempresas.

Sobre los terminales de pago (POS), el 10.4% del íntegro de empresas informo haberlo utilizado. Este porcentaje es menor entre las microempresas (7.7%) y grandes empresas (24.5%).

Mientras que, la mujer peruana se ha transformado en la directora del 28.2% de las empresas del país, con una influencia importante adicionalmente en los sectores micro y pequeña empresa. El desafío es avanzar al 50% de la intervención de mujeres en el escenario de una política de igualdad de género. Por unidades Según el INEI, en el Perú hay 8.18 millones de unidades productivas (que abarca empresas, particulares con negocio, profesionales con negocio, unidades agropecuarias), dijo Aníbal Sánchez, jefe del INEI.

De estas, 2.04 millones son unidades económicas (que abarca personas jurídicas y naturales que desarrollan trabajo formal, inscritas en Sunat). Cabe señalar que el trabajo formal genera el 27% del empleo y el 81% del PBI.

Del total, hay 192,762 en el entorno de entidades inscritas en la Sunat. Estas incluyen 18 ocupaciones económicas con ingresos mayores a 20 UIT (Unidad Impositiva Tributaria). Estas entidades crean 4.086 millones de trabajos (25% del total de 15.9 millones de trabajos generados el 2015).

Por consiguiente, la muestra de la encuesta incluye a 19,204 entidades del íntegro del país. Estas tienen actividades el 2014 y sus ingresos anuales son iguales o mayores a 20 UIT. Esta encuesta fue efectuada a pedido y cooperación del Ministerio de la Producción (Produce). **Diario Gestión, (2016)**

La empresa objeto de estudio con razón social LUVSA S.R.L, Nombre Comercial LUVSA SRL, Registro Único del Contribuyente (RUC) N° 20205779591, Estado/Condición ACTIVO, Dirección JR. JIRON PUNO N° 812 Cercado de lima N° de Trabajadores 12, Gerente Marco Antonio Luna Rivera, **Misión** Como comercializadores de cables eléctricos, con amplia experiencia en el mercado, mantener los más altos estándares de seguridad, calidad y protección al medio ambiente, haciendo que la energía eléctrica llegue a las empresas y hogares en forma eficiente, **Visión** Consolidarnos en el mercado de cables eléctricos y ser una de las principales opciones para nuestros clientes.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú: caso empresa “LUVSA S.R.L.”-Lima, 2017?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú: caso empresa “LUVSA S.R.L.” - Lima, 2017

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú, 2017.
2. Describir las características del financiamiento de la Empresa Comercial “LUVSA S.R.L.” -Lima, 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú y de la empresa “LUVSA S.R.L.”-Lima, 2017.

Este proyecto de investigación se justifica, pues es un problema actualmente en las empresas tener acceso al financiamiento, a través de esta investigación mostraremos las principales características de este problema que afecta especialmente a las empresas del Perú, así como nuestro caso. Este proyecto de investigación nos permitirá apreciar de qué manera el financiamiento mejorara la rentabilidad de las empresas y contribuye en el desarrollo de estas esta investigación es importante porque permite utilizar diferentes teorías para que las empresas puedan obtener fondos que faciliten el desarrollo de dicha empresa. Asimismo, es trascendental porque faculta plasmar el proceso de investigación científica en la solución de los problemas empresariales desde la óptica del Contador Público.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

2.1.1. Internacionales.

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos de Perú sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio.

Valdes (2014), en su tesis titulada: “**EL FINANCIAMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO**”. Realizado en la ciudad de Nuevo León, tuvo como objetivo principal. El objetivo de este trabajo es mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micro negocios, para lo cual se usará la Base de Datos de la Encuesta Nacional de Micro negocios y la Encuesta

Nacional de Ocupación y Empleo, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Tuvo como diseño de investigación. La hipótesis del presente trabajo es la siguiente: El financiamiento bancario afecta positivamente la productividad de los micro negocios en México.

Y llego a las siguientes conclusiones:

“De acuerdo a los resultados de las regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro negoció, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto.

Esto podría deberse a que la mayoría de los micro negocios en México hayan sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas”.

Los micro negocios en México pueden ser “una solución de trabajo y sin perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso sería una política inadecuada el que un micro negoció creado bajo estas

circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo.

Tenemos un probable problema de endogeneidad en el caso de las variables Tuvo Crédito y Productividad; los bancos podrían estar otorgando crédito a las empresas que son más productivas/tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad sean las que se acerquen a los bancos y soliciten y obtengan financiamiento.

Corriendo Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (MC2E) usando como variables instrumentales el estado civil del titular del negocio así como la propiedad, que serían características que afecten que se autorice o no el crédito bancario, pero que no afectan la productividad del negocio. Además, podríamos tener ese mismo problema en el caso de la regresión de salarios, por lo cual es necesario usar variables instrumentales, como sería el número de hijos, el estado civil del dueño del negocio, así como, en su caso, si el cónyuge trabaja, variables que podrían mediar de cierta forma si el dueño del negocio es emprendedor o que afecten el nivel de riesgo que pudiera estar dispuesto a asumir al emprender un negocio y dejar de ser un asalariado”.

Ixchop (2014), en su tesis titulada **FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD DE MAZATENANGO**, el objetivo de este trabajo es Identificar cuáles

son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Guatemala de la Asunción.

Y llego a las siguientes conclusiones:

Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.

- La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.
- Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de 30,000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre.
- Los resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, y a ONG's, en busca de recursos para financiar sus actividades productivas. Únicamente un porcentaje mínimo se ha

acercado a las cooperativas.

- La mayoría de empresarios que participaron en esta investigación afirman que las mayores dificultades que tuvieron al momento de solicitar un préstamo fueron los trámites y requisitos que solicitan las financieras, además consideran que las tasas de intereses que cobran son algunas de las causas por la que no utilizarían préstamos.
- El estudio también demuestra que la tasa promedio que cobran las instituciones financieras es de un 20 al 30% anual, no obstante los representantes de instituciones financieras entrevistados indicaron aplicar los porcentajes de intereses en función del monto prestado. Al realizar una comparación, con relación a la tasa porcentual que el empresario estaría dispuesto a pagar se concluye que la mayoría de empresarios están de acuerdo que se aplique un 10% anual, mientras que algunos empresarios indicaron que el 12% es un porcentaje ideal.
- El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica. En consecuencia dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de

anticipos de clientes.

- En referencia al destino de los créditos otorgados, empresarios y representantes de instituciones financieras coincidieron que la canalización de los recursos ha sido para la compra de materia prima. Tal como se observó un porcentaje mínimo invierte en maquinaria y tecnología. Para la mayoría de representantes de instituciones financieras la mala administración de los recursos es una de las causas principales por la que el empresario cae en morosidad.
- Los empresarios dedicados a la confección utilizan ambos tipos de maquinaria tanto eléctricas como mecánicas, no obstante un porcentaje mínimo utiliza maquinaria eléctrica, de manera que el sector confección presenta necesidades de inversión en maquinaria automatizada que les permita ser más productivos y por ende más competitivos.

Ramos (2010), en su tesis titulada: **FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DEL AÑO 2000 AL 2008.**

Realizado en la ciudad de Quito, tuvo como objetivo principal, Elaborar un estudio sobre el acceso a financiamiento para pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito desde el año 2000 al 2008, con la finalidad de dar un diagnóstico claro sobre la situación de las mismas y estimular el desarrollo de este sector. Tuvo como diseño de investigación. Para la realización de este estudio se necesitan hacer diferentes tipos de análisis:

Exploratorio:

A través del cual se plantea investigar el mercado de forma directa obteniendo datos de primera mano que permitan satisfacer las necesidades de información que se tengan.

Descriptivo:

A través de la investigación se requiere identificar y analizar elementos imprescindibles, como son la demanda y la oferta del servicio, que permite deducir si se tiene o no la oportunidad en el mercado, es decir, que se va a realizar un diagnóstico al determinar el estudio de mercado.

Explicativo:

La investigación se sustentará en un estudio explicativo ya que los resultados obtenidos demostrarán o explicarán la efectividad del modelo.

Correlacional:

Este estudio permitirá determinar la relación que existe entre las variables a ser estudiadas en la investigación, de hecho en el estudio de mercado se debe establecer la relación entre la oferta y la demanda, con la finalidad de concluir si existe una demanda insatisfecha, que permita tener una oportunidad en el mercado.

Y llego a las siguientes conclusiones:

5.1.1. El sector financiero nacional no ha canalizado suficientes recursos económicos para impulsar el desarrollo eficiente y ágil de las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito. Esta afirmación se la hace en virtud de la diferencia en la cantidad de créditos de consumo y de vivienda entregados, en comparación con los créditos comerciales que se dieron en el periodo 2000 – 2008. Si bien en los últimos años el crédito comercial ha tenido una tendencia a elevarse en comparación del crédito de consumo que ha decaído de manera significativa, no compensa la verdadera importancia que se le debe dar al sector en virtud de los beneficios macroeconómicos que ofrecen. De igual forma los montos entregados para cada sector tienen variaciones muy importantes que indican las diferencias en la canalización del dinero entregado por las distintas instituciones financieras.

5.1.2. Las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito identifican a los bancos como las instituciones que más créditos entregan al sector, sin embargo la canalización de los recursos se hace luego de un proceso de calificación crediticia que no se compadece con su realidad, es decir, las valoraciones no se adaptan a las posibilidades que las pymes pueden ofrecer en su calidad de clientes, indicando que la calificación crediticia no es efectiva. La evaluación de los sujetos de crédito se convierte entonces en una de las principales limitaciones para tener un desarrollo eficiente en el mercado y dificulta el acceso a un proceso de integración comercial

que beneficiaría a todos sus integrantes, siendo esta una de las dificultades externas que definen la capacidad de crecimiento de las pymes en virtud al apalancamiento aplicado.

5.1.3. No todas las pequeñas y medianas empresas gozan de la misma confianza por parte de las instituciones financieras debido a que no se brinda el mismo nivel de aceptación a todos los sectores productivos, dando la evaluación crediticia, mayor importancia a la reputación de la actividad por el valor de los productos que se van a comercializar o fabricar, envés de dar el peso apropiado a los proyectos de factibilidad y estudios de financiamiento, proyecciones de ganancias y facilidades operativas que las empresas del nicho de mercado considerado en el estudio (empresas de manufactura y comercio que tienen entre 11 y 100 empleados) pueden presentar.

5.1.4. Las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito no reconocen al apalancamiento financiero como una alternativa de desarrollo sustentable; las pymes, utilizan en su mayoría capital propio o préstamos a proveedores como recursos de financiamiento, despreciando los beneficios estratégicos que les brindaría el apalancamiento. La gran mayoría de las empresas del sector estudiado no conocen los beneficios financieros y económicos que el apalancamiento les podría ofrecer, por lo que; el desconocimiento del tema se convierte a la vez en un limitante decisivo para el avance de las pymes.

5.1.5. Los gobiernos no han sabido estimular de manera adecuada la

creación y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas durante el periodo 2000 – 2008, prueba de ello son las diferentes opiniones acerca de los limitantes macroeconómicos que expresan los dirigentes de dichas empresas. La variabilidad de los índices económicos unidos a la falta de estabilidad política que ha vivido el país durante los últimos años ha creado incertidumbre dentro aquellas personas que deseaban emprender un negocio propio y también dentro de los empresarios que ya tienen su compañía ocasionando desconfianza en el sector financiero y agravando la falta de credibilidad que tiene el apalancamiento y sus beneficios dentro de las pymes. Adicionalmente, la falta de controles y leyes que permitan un ingreso más fácil al mercado a través de la eliminación de barreras de entrada establecidas por las grandes empresas, atenta contra la capacidad financiera y operativa de quienes desean impulsar el desarrollo empresarial en el país.

5.1.6. No existe un sistema de desarrollo empresarial que tenga como base en el acceso a financiamiento para pymes y que permita una integración comercial por medio de asesorías y consultorías que faciliten el desarrollo tanto de las empresas como de las instituciones financieras y a través de ellas de todo el sistema económico del país. La falta de intermediarios entre las pymes y las Ifis (Instituciones Financieras) fricciona la relación que tienen y agrava las diferencias de opinión que existen entre ambos sectores en materia crediticia, con lo cual las empresas no acuden a las instituciones financieras y éstas no crean plataformas comerciales que se adapten a las necesidades de

las pymes. Complementariamente, la falta de consultorías y asesorías que pueden brindar agentes externos a las empresas dificulta la presentación de información financiera adecuada para el acceso a crédito, como también priva a las empresas de acceder a la oportunidad de conocer acerca de los beneficios de apalancamiento y de las formas como utilizar de manera efectiva el dinero recibido por el crédito solicitado. Adicionalmente la asesoría o consultoría sobre este tema es escasa para las instituciones financieras, por lo que ellas no cuentan con una plataforma de servicio que se especialice en el sector pymes, esto, haciendo referencia al período de estudio. La asesoría para las Ifis debe estar concentrada en el método de evaluación crediticia con la finalidad de poder solicitar a las pymes información adecuada y sobretodo hacer una valoración objetiva de estos datos y poder concretar la relación de negocios con este sector.

Logreira & Bonett (2017), en su tesis titulada:
**FINANCIAMIENTO PRIVADO EN LAS MICROEMPRESAS
DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIONES EN
BARRANQUILLA – COLOMBIA**

Un aspecto fundamental para que las microempresas mantengan sus operaciones es el acceso a diversas fuentes de financiación. Sin embargo, a pesar que en Colombia existen múltiples alternativas, no todas las empresas suelen emplearlas. Las razones pueden ser de diferente tipo.

El objetivo del proyecto es analizar las fuentes de financiación privada

disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. El enfoque epistemológico es empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio. A su vez, el diseño de investigación es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea la encuesta como técnica de recolección de la información mediante un cuestionario que se aplicó a 200 microempresas del sector textil-confecciones de Barranquilla - Colombia.

Entre las conclusiones se determinó que de las alternativas de financiación existentes, las microempresas conocen muy pocas fuentes de financiación y se limitan a utilizar las más comunes, como lo son sus pasivos acumulados y créditos con bancos comerciales. Estos últimos, exigen muchos requisitos, y aquellas microempresas que no logran acceder a estos, recurren a prestamistas informales. Si bien todos los instrumentos tienen ventajas y desventajas se concluyó que es necesario socializar a las microempresas las fuentes de financiación disponibles para su uso y asesorarlas para un óptimo uso de los recursos y desarrollo de la empresa

2.1.2. Nacionales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes nacionales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier región del Perú menos en la región Lima.

MENDOZA (2017), en su tesis titulada: CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016

La investigación con su **objetivo** general determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y del CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016. La investigación fue no experimental – descriptiva, se utilizó el método de revisión bibliográfica – documental.

Las MYPES representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo a grandes sectores de la población, a la vez de autoempleo de índole familiar permitiendo combatir pobreza.

En el Perú las MYPES conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPES; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPES son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan

dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional.

Algunas empresas de este sector en la ciudad de Casma, no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las MYPES, los cuales se ven reflejados en el momento de adquisición de un crédito. Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento de las MYPES.

Siendo su **conclusión** que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, Sí contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas.

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

DIAZ (2016), en su tesis titulada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA DE “TRANSPORTES COVISA SAC.”** – **TRUJILLO**, 2015. . Realizado en la ciudad de Trujillo, tuvo como **objetivo** principal, Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del Perú y de la empresa de Transportes Covisa SAC. - Trujillo, 2015. Tuvo como diseño de investigación. El

diseño de la investigación fue: no experimental – descriptivo- bibliográfico y de caso Y llego a las siguientes **conclusiones**:

5.1 Respecto al objetivo específico N° 1 Revisando la literatura pertinente, se han encontrado trabajos de investigación que coinciden que el financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, además por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

5.2 Respecto al objetivo específico N° 2 Con respecto a la empresa en estudio se describió que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fijo fue favorable debido a que incremento su rentabilidad, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte.

5.3 Respecto al objetivo específico N° 3 Al igual que los trabajos de investigación y el caso del estudio, tienen las mismas características de financiamiento y consideran que a través del financiamiento las empresas pueden adquirir capital de trabajo o invertir en su activo fijo favoreciendo así en la rentabilidad de las empresas.

5.4 Respecto al objetivo general Las características del financiamiento de las empresas del Perú y del caso empresa de Transporte Covisa SAC., establece una combinación entre recursos financieros propios y ajenos, toma en cuenta los tipos de financiamiento y analizan las fuentes del entorno. Asimismo se concluye que el financiamiento es necesario para el crecimiento de las empresas.

ROSALES (2017), en su tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA “PERNO CENTRO LUMABY E.I.R.L.” DE CHIMBOTE, 2015.

La presente investigación con su objetivo general: describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Perno Centro Lumaby E. I. R. L.” de Chimbote, 2015. La investigación fue de diseño: no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso, para el recojo de la información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas y un cuestionario pertinente de preguntas cerradas aplicado al dueño de la empresa del caso; a través de la técnica de la entrevista a profundidad; encontrando los siguientes conclusiones:

Respecto a las características del financiamiento de las Mypes del Perú:

la mayoría de los autores (antecedentes) revisados establecen que, las Mypes estudiadas han recurrido a financiamiento de terceros como alternativa de financiamiento para desarrollar su actividad empresarial, permitiendo a las Mypes tener una mayor capacidad de crecimiento; asimismo, el financiamiento recibido fue invertido en capital de trabajo, adquisición de activo fijo y mejoramiento de sus locales. **Respecto a la empresa del caso de estudio:** Dicha empresa accedió a financiamiento de terceros, siendo del sistema bancario fundamentalmente, de corto plazo e invertido en capital de trabajo

(compra de mercadería básicamente).

Siendo su **conclusión** que el financiamiento obtenido por la Mypes en general y de la empresa del caso de estudio en particular, fue del sistema no bancario, de corto plazo he invertido en capital de trabajo, fundamentalmente.

CERNA (2017), en su tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA COMERCIAL J. BLANCO S.A.C. DE CASMA - 2016

El presente trabajo de investigación con su objetivo general describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y del COMERCIAL J. BLANCO S.A.C de Casma 2016. Para llevar a cabo dicha investigación se hizo uso de la metodología cualitativa y se utilizó el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose técnicas e instrumentos de investigación como las fichas bibliográficas y el cuestionario. Luego de aplicados los instrumentos señalados se arribó a los siguientes resultados: la mayoría de referencias bibliográficas señalan que las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y del COMERCIAL J. BLANCO S.A.C de Casma 2016 provienen del sector no bancario.

Asimismo se pudo concluir en el estudio de caso, si tuvo acceso al crédito para de ese modo financiarse y poder crecer como empresa.

Además, se puede inferir que tanto a nivel nacional como en la ciudad de Casma, el financiamiento de esta empresa en específico no es tan sólido, afectando la gestión. Finalmente, siendo su conclusión del trabajo es que no se ha encontrado evidencia empírica (estudios de investigación) que determinan la influencia (relación) del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y del COMERCIAL J. BLANCO S.A.C de Casma 2016

Cespedes, (2014), en su tesis titulada: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS SOBRE ARTICULOS DE FERRETERÍA Y DE ELECTRICIDAD DE LA PROVINCIA SULLANA EN EL PERÍODO 2014”**. Realizado en la ciudad de Sullana, tuvo como objetivo principal, Describir las principales características del financiamiento, y la rentabilidad de las MYPES del comercio de artículos de ferreterías y de electricidad de Sullana – Zona Urbana - 2014. Tuvo como diseño de investigación: Para la elaboración del siguiente trabajo de investigación se utilizó el diseño transversal, No Experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observara el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto. Descriptivo, porque solo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.

Y llego a las siguientes conclusiones:

1. Del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestadas: el 75% son adultos y el 25% se refiere a población

encuestada menor a 18 años, pero que mantienen un cargo en las mypes, el 50% son del sexo masculino, el 50% de sexo femenino. El 100% de los encuestados tienen estudios superiores universitarios, además se resalta que el 50% son convivientes y el 50% restante son de estado civil soltero.

2. Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 90% están en el rubro de ferretería y electricidad hace más de 3 años, el 10% restante tiene una antigüedad laboral menor a los 3 años. Del total de mypes encuestadas el 75% no tiene ningún trabajador permanente, solo el 25% si lo posee, por otro lado el 92% no tienen ningún trabajador a medio tiempo y el 8% cuenta con trabajadores part- time (4 horas diarias) por último el 96% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 4% fueron creadas por subsistencia.

3. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 75% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio (siendo el 75% del sistema bancario-financiero) y el 25% prefirió trabajar con usureros durante el período en mención. El 50% indicaron que solicitaron crédito dos veces al año y el 50% restante se fragmentó de la siguiente manera: 30% solicitó una vez crédito y el 20% no solicitó crédito. Es necesario mencionar que el 78% solicitó créditos a corto plazo, 11% a largo plazo y 11% no precisa, es

necesario entender por corto plazo a un período menor a un año. El 78% invirtió en capital de trabajo y el 22% en mejoras de local.

4. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus MYPES tienen las siguientes características: el 75% considera que sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 25% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en el período en mención.

Pachacuta, (2016), en su tesis titulada: “**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO- RUBRO VENTA DE EQUIPOS INFORMATICOS DEL MERCADO INTERNACIONAL TUPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA-PROVINCIA DE SAN ROMAN, PERIODO 2013-2014**”. Realizado en la ciudad de Juliaca, tuvo como objetivo principal, Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Venta de Equipos informáticos del Mercado Internacional Túpac Amaru del distrito de Juliaca, periodo 2013 – 2014. Tuvo como diseño de investigación: Para la elaboración del presente trabajo de investigación el diseño fue no experimental - descriptivo. Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto. Descriptivo porque se recolectaron los datos en un solo

momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

Y llego a las siguientes conclusiones:

1. Respecto a los empresarios

El 90% de los representantes legales de las mypes encuestados son adultos, el 10% son jóvenes, el 83% son del sexo masculino, el 17% femenino, el 83% tienen estudios superiores universitario completa, el 50% son convivientes y el 77% son profesionales.

2. Respecto a las características de la mypes

Las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 77% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 100% afirman que su empresa es formal, el 57% tienen más de 3 trabajadores permanente, el 37% no tiene ningún trabajadores eventual, y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias.

3. Respecto al financiamiento

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus mypes tienen las siguientes características: el 77% recibieron créditos financieros de entidades bancarias y no bancarias, el 23% con fondos propios, en el año 2013 el 73% fue a corto plazo y el 23% no solicito financiamiento, en el año 2014 el

73% fue de corto plazo y el 23% no solicitó financiamiento, y el 77% lo invirtió en capital de trabajo.

4. Respecto a la capacitación

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus mypes son: el 57% no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito. Por otro lado el 73% considera que la capacitación como empresario sí es una inversión y el 93% manifestaron que la capacitación sí es relevante para su empresa.

5. Respecto a la rentabilidad

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus mypes tienen las siguientes características, el 80% considera que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de sus empresas en los 2 últimos años, el 87% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los 2 últimos años y el 93% manifestaron que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años, lo cual podría ser por la baja de la minería informal y desaceleración económica en los 2 últimos años.

2.1.3. Regionales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizados por cualquier investigador en cualquier ciudad de las diferentes regiones menos en la

ciudad de Lima sobre aspectos relacionados a nuestro objeto de estudio.

Rodriguez (2016), en su tesis titulada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL PERÚ: CASO EMPRESA PROQUITEC INDUSTRIAL S.A.C. TRUJILLO, 2016**. Realizado en la ciudad de Trujillo , tuvo como objetivo principal , Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Perú y de la empresa Proquitec Industrial S.A.C. Trujillo, 2016. Tuvo como diseño de investigación. El diseño de la investigación fue no experimental- descriptivo porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables.

Y llego a las siguientes conclusiones:

1. Respecto al objetivo específico 1: Se concluye que, en nuestro país, no se brinda un apoyo a las MYPES ya que estas adolecen de una institución del estado que les brinde los requerimientos de capacitación, adiestramiento organizacional y financiamiento para lograr la sostenibilidad de estas en el futuro como fuentes de generación de recursos que contribuyen a nuestro país.
2. Respecto al objetivo específico 2: Se concluye que la micro y pequeña empresa Proquitec Industrial S.A.C, solicito crédito a la institución bancaria BBVA continental, quien le solicita además garantías prendarias y la tasa de interés porcentual es poco

considerable ya que dista de la realidad de la mype y en relación a los montos solicitados en crédito estos no fueron cristalizados ya que solo se le otorga un monto mínimo general, como respuesta a los préstamos realizados se han visto incrementados ya que fueran destinados a capital de trabajo. Las entidades representativas del estado y/o privadas no garantizan que las mypes sean instituciones fiables para los créditos que estas requieren

3. Respecto al objetivo específico 3: Se concluye después de hacer el análisis comparativo, permitiéndonos determinar que existe poco apoyo por parte del estado en brindar financiamiento a las Mypes, dejando a estas a la deriva como lo es el pago de elevados montos de interés y un sin número de documentos solicitados para dicho otorgamiento crediticio y ni siquiera otorgando el monto solicitado sino lo que ellos creen conveniente. Por lo tanto la empresa Proquitec Industrial S.A.C. no cuenta con una capacitación para mejorar el correcto uso del financiamiento que le ayude a obtener resultados óptimos para la empresa.

4. Respecto al objetivo específico 4: Después de haber realizado el análisis comparativo, entre las micro y pequeñas empresas con la empresa Proquitec Industrial S.A.C se propone contar con una adecuada capacitación para el personal administrativo sobre financiamiento. Se concluye que con la propuesta la empresa evaluara constantemente los diferentes beneficios que presentan las entidades financieras privadas o del estado en relación a los

créditos ofrecidos y atender que se cumplan las recomendaciones que tiendan a incrementar la efectividad en la empresa cuyo beneficio reflejaría en los clientes, los niveles de liquidez y su incremento de los saldos de efectivo durante el año, reflejando la sostenibilidad de la misma.

Fernandez (2016), en su tesis titulada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO POLLERIA “LAS DELICIAS CKICKEN” - CHIMBOTE, 2016**. Realizado en la ciudad de Chimbote, tuvo como **objetivo principal** , Determinar y describir características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la pollería “LAS DELICIAS Chicken” - Chimbote, 2016. Tuvo como diseño de investigación. El diseño de la investigación fue no experimenta-descriptivo-bibliográfico documental y de caso.

Y llego a las siguientes **conclusiones**:

Respecto al objetivo específico: 1

Las características más importantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú son las siguientes: Recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edypymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran

mayores tasas de interés. Asimismo, si el financiamiento recibido es bien utilizado, las Mypes mejoran sus ingresos y utilidades. Finalmente, los autores establecen que los créditos recibidos por las MYPE estudiadas del sector comercio han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos, logrando así mejorar su capacidad de desarrollo.

Respecto al objetivo específico:2

Las características más importantes del financiamiento de la Pollería “LAS DELICIAS Ckicken” de Chimbote, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza autofinanciamiento y financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercio de venta de pollos a la brasa a nivel urbana. El financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (Caja Municipal); por lo tanto, pagan una tasa de interés más alta que la del sistema bancario. Sin embargo, este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos del dueño del negocio y mejorar la calidad y atención que realizan. Por tal motivo, se recomienda al dueño de la empresa estudiada que procuren acceder al financiamiento del sistema bancario logrando así disminuir costos y tasas de interés.

Respecto al objetivo específico 3:

Respecto a los resultados de la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría (por no decir la

totalidad) de los elementos de comparación coinciden.

Conclusión General La mayoría de los autores revisados establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú acceden a financiamiento de terceros (externo), y que ese financiamiento fundamentalmente pertenece al sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, pero que sin embargo, solicitan menos garantías formales que el sistema bancario, dicho financiamiento lo utilizan en el mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos, logrando así mejorar su capacidad de desarrollo. En cuanto a la empresa del caso estudiada, esta empresa hace una combinación de autofinanciamiento y financiamiento de terceros (externo), siendo este financiamiento del sistema no bancario formal. Por lo tanto, sería recomendable que la mayoría de las empresas que se dedican a este sector, apunten a obtener financiamiento mediante el sistema bancario de esta manera podrán reducir costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a largo plazo, cuyos beneficios contribuirán al desarrollo de la empresa.

TORRES (2015), en su tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ. CASO: REPUESTOS MERINO E.I.R.L DE LA CIUDAD DE PIURA, EN EL AÑO 2014.

La investigación tuvo como **objetivo** Determinar caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. Caso: La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.. La investigación se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cualitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso. la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la empresa Repuestos Merino S.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 obteniendo como principales **conclusiones** los siguiente: sobre el financiamiento que la empresa Repuestos Merino S.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 satisface sus necesidades de capital mediante entidades bancarias , ya que estas cobran tasas de interés más bajas que las cajas municipales de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias . En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros . La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 considero que el crédito que recibió fue favorable para la empresa ya que le ayudo a

incrementar su rentabilidad en un 10% y cumplir a tiempo con parte de sus obligaciones a terceros.

PANTA (2015), en su tesis titulada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL PERÚ. CASO: ESTACIÓN DE SERVICIO NEVADO DE LA CIUDAD DE PIURA EN EL AÑO 2015.**

La investigación tuvo como **objetivo** Determinar las principales características del financiamiento de las Empresas Comerciales del Perú y de la Estación de Servicios Nevado de la ciudad de Piura en el año 2015.

Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado al caso en estudio, obteniendo como principales **conclusiones** lo siguiente: La empresa hace uso de financiamiento para su empresa financiando sus actividades mediante aplicación de préstamos a entidades bancarias, con montos de 25,000 nuevos soles, a una tasa de interés del 25 % anual y con un periodo de pago de dos años.

Razuri, (2016), en su tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS EN LA CIUDAD DE SULLANA, AÑO 2015.

Realizado en la ciudad de Piura , tuvo como objetivo principal, Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Tuvo como diseño de investigación:

No experimental.

Aquella investigación que se realizará sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

Transeccional.

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un sólo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Descriptivo.

La investigación descriptiva, tendrá como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables y proporcionan su descripción.

Y llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico 1

a) Se concluye que la mayoría de los propietarios y/o representantes son adultos su edad fluctúa entre los 26 – 60 Años, más de la mitad son de sexo masculino y cuentan con pareja conyugal. Siendo potenciales prospectos para las entidades financieras ya que como adultos han adquirido una conciencia y están en su máximo crecimiento como persona, así mismo tienen ya una vida familiar realizada y estable. (Tablas 1, 2 y 4).

b) Se identificó muy poca participación de los jóvenes en las MYPE como propietarios y/o representantes legales con un 8% y muchos de estos han sido beneficiados por negocios transferidos por familiares o padres, con el propósito de evadir impuestos, deudas financieras y ser sujeto a crédito. (Tabla 1).

c) La mitad cuenta con estudios secundarios, resaltando también que el 32% cuenta con estudios universitarios, siendo este un avance significativo ya que con este grado de estudios pueden aportar estrategias importantes para el manejo de las MYPE.

Respecto a la ocupación existe muy poca participación por parte

de los profesionales relacionados a negocios, el 12% son administradores y 8% son contadores de profesión. (Tablas 3 y 5).

Respecto al objetivo específico 2

Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son:

a) La mayoría de las MYPE en estudio tienen posicionamiento en el mercado, el 86% llevan más de tres años en el sector y rubro, siendo estables y maduras. La totalidad de las MYPE encuestadas están formalmente constituidas, tienen registro único de contribuyente, licencias de funcionamiento. Lo que les permite tener beneficios por parte de las entidades financieras. (Tablas 6 y 7).

b) Las MYPE en estudio son fuentes generadoras de empleo estable pues el 74% de ellas tienen de 1 a más de 3 trabajadores estables. Así mismo un 34% de las MYPE en estudio genera empleo eventual pues tienen de 1 a más de 3 trabajadores eventuales. (Tablas 8 y 9).

c) La mayoría de las MYPE se crearon con el propósito de obtener ganancias y un 14% precisaron que fue para subsistencia. Las ferreterías que se crearon para subsistencia en su mayoría tienen inventarios reducidos y son negocios familiares. (Tabla 10).

Respecto al objetivo específico 3

a) Se identificó que el 82% de las MYPE en estudio, financian su actividad económica con fuentes de financiamiento de terceros (Bancos, Cmac, Financieras, prestamistas usureros y proveedores), saben que el financiamiento es muy importante como fuente de recursos económicos para poner en marcha su negocio, el 28% ha solicitado crédito dos veces en el año 2015 por lo que se puede concluir que las MYPE en estudio están en constante inversión, por lo que necesitan apalancamiento, en donde resaltan los financiamientos bancarios con un 56% de participación, resaltando aquí el BCP con la atención del 26% del financiamiento, con su conocida línea “SOLUCIÓN NEGOCIO”, la misma que por ser revolvente es de rápida atención, pero es una línea que capitaliza interés lo que no permite al cliente bajar la deuda, por lo que el cliente no tiene una clara visión frente al análisis de sus inversiones. (Tablas 11, 12, 13 y 14)

b) De las MYPE en estudio, el 18% tuvo problemas para cumplir con sus obligaciones financieras debido a muchos factores, resaltando la alta competencia en temas de precios lo que redujeron sus ventas, algunas por inversiones en activos fijos no productivos y otras por problemas de salud, así mismo 14% de las MYPE obtuvo financiamiento de prestamistas usureros, precisamente por tener problemas de pago y mala calificación crediticia, siendo para estas MYPE restringido el acceso a entidades financieras, razón por lo que recurren a préstamos por

parte de usureros, donde la tasa de interés mensual simple oscila del 7% al 20% y con plazos máximo 3 meses y pagos de cuotas diarias. También se concluye que el financiamiento de usureros es el más caro respecto a los demás, pero el acceso es el más rápido. El financiamiento más económico es el otorgado por los proveedores quienes no aplican interés y el plazo es máximo 45 días, con una línea máxima 2,000.00 dólares, entre las que resaltan Ferreterías Comaco, Eurotubo, Betza contratistas generales SAC. (Tablas 12 y 18).

c) De las MYPE ferreteras de Sullana en estudio, el 74% destinó el crédito para capital de trabajo (compra de mercaderías), las MYPE son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas, ya que el consumidor puede realizar todas las compras requeridas en un mismo lugar. El 58% de las empresas en estudio obtuvo financiamiento a corto plazo, podemos concluir que sí cuentan con una estrategia de financiamiento, ya que los créditos en su mayoría para capital de trabajo se deben manejar no mayor a 12 meses. Así mismo se concluye que las MYPE tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras. (Tablas 15, 17 y 18)

d) La mitad de las MYPE (50%) encuestadas, solicitaron montos entre S/. 20,000.00 a 50,000.00 soles, respecto a las TEA las

entidades financieras aplican tasas dependiendo del tipo de crédito, del destino del crédito, del plazo del crédito, del monto del crédito, a mayor monto menor la tasa, así mismo del nivel de riesgo que tienen cada MYPE, el 24% obtuvo tasa entre 15% - 18%. (Tablas 22 y 23).

e) Se concluye también que el sistema financiero es de fácil acceso, ya que las entidades brindan facilidades para el otorgamiento de créditos en tiempos de atención, de requisitos mínimos, también en la ciudad de Sullana hay diversidad de éstas que ofrecen créditos con tasas, plazos y productos distintos a fin de que las MYPE tomen la que más se adecúe a sus posibilidades y necesidades

2.1.4. Locales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes locales a trabajos de investigación realizados por otros investigadores en la provincia de Lima.

GUILL (2016), en su tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERÍA DEL CENTRO COMERCIAL NICOLINI (Pasajes 1-10) DISTRITO DE CERCADO DE LIMA, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, AÑO 2015

Esta investigación, tuvo como **objetivo** general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de

las MYPES del sector comercio - rubro ferretería del Centro Comercial Nicolini (Pasajes1-10), distrito de Cercado de Lima, provincia y departamento de Lima, año 2015. La investigación fue descriptiva – no experimental, se tomó como muestra a toda la población de 20ferreterías de artículos de telecomunicaciones y eléctricos, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas, obteniéndose los siguientes **conclusiones**: Perfil de los empresarios: 80% tiene más de 31 años de edad y es casado, 40% son mujeres y 60% son hombres, el 45% tiene educación secundaria y el 55% es técnico o universitario y el 100% es dueño de la MYPE. Sobre las características de las MYPE, el 70% tiene entre 1 a 5 años en el mercado, 85% tienen entre 1 a 3 trabajadores, 95% está formalizada ante SUNAT, 100% tiene licencia de funcionamiento,70% es persona jurídica y el 90% está en el RER. Sobre el financiamiento, el 100% ha solicitado crédito, 60% lo solicitó al Banco y 40% de EDPYMES, 1005 fue para comprar de mercadería, el 95% fue más de S/. 5000y se pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad, el 100% ha mejorado su rentabilidad y elevado sus ventas después del financiamiento y 100% considera su empresa rentable. De todo ello se concluye que las MYPES del área en estudio han recibido financiamiento y es rentable.

Perez (2016), en su tesis titulada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, DE LAS MYPES DEL SECTOR**

COMERCIO – CASO FERRETERIA “LA SOLUCION” EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES, 2016. Realizado en la ciudad de Lima, tuvo como **objetivo** principal, Determinar las principales características del financiamiento, de las MYPES del sector comercio, caso Ferretería “La Solución”, en el distrito de San Juan de Miraflores 2016. Tuvo como diseño de investigación. El nivel de esta investigación es descriptivo, explicativo y correlacionar; porque se describe información respecto a la caracterización del financiamiento, de la Mype Ferretería “La Solución”. Rubro comercio del distrito de San Juan de Miraflores 2016.; El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

Y llego a las siguientes **conclusiones**:

Según el objetivo específico 01:

Respecto a describir las principales Características del Financiamiento de las Mypes del Sector Comercio – Caso Ferretería “La Solución” del distrito de San Juan de Miraflores 2016, se puede concluir que la Mype considera que la mejor alternativa para capitalizarse son los préstamos solicitados a las Entidades Financieras, existiendo factores limitantes dentro de ello ya que para poder acceder a estos créditos la Mype tiene que contar con un historial de crédito y un plan de inversión el cual

garantizara que la empresa puede o no pagar los créditos solicitados.

La Mype antes de solicitar un crédito evalúa cuales son los plazos de pago y el monto de los intereses del crédito solicitado, todo ello a fin de aumentar el capital de trabajo para su empresa, el tipo de crédito obtenido por la empresa en los últimos 5 años fue un crédito comercial el cual fue invertido en mercadería para surtir su negocio, actualmente la Mype no cuenta con créditos vigentes por lo que viene trabajando solo con recursos propios.

SERRANO (2013) , en su tesis titulada: **EL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE TRANSMISIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA A TRAVÉS DEL MERCADO DE CAPITALES LOCAL E INTERNACIONAL**. Realizado en la ciudad de Lima, tuvo como **objetivo** principal, Determinar si el empleo del financiamiento de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica, incide a través del mercado de capitales local e internacional. Tuvo como diseño de investigación. Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como: “INVESTIGACIÓN APLICADA”.

Y llego a las siguientes **conclusiones**:

a. Los datos obtenidos como producto de la investigación, permitió establecer que las acciones comunes que se utilizan en el financiamiento, inciden en la oferta privada de títulos a nivel del

mercado de capitales local a favor de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica.

b. Los datos obtenidos lograron precisar que el empleo del pagaré de largo plazo con tasa de interés variable, utiliza el sistema financiero nacional e internacional para financiar las inversiones de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica.

c. Se ha establecido que el empleo del leasing, incide en las empresas de arrendamiento financiero que participan en sistema financiero nacional.

d. Se ha demostrado que los préstamos sindicados, inciden en los bancos del sistema financiero nacional e internacional que participan en el financiamiento de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica

e. Se ha establecido que la emisión de bonos corporativos inciden directamente en la oferta pública nacional de títulos de las empresas de transmisión de energía eléctrica.

f. Se ha establecido que los préstamos de accionistas como fuentes de financiamiento, inciden en las empresas multinacionales e internacionales que prestan servicios de transmisión de servicios de energía eléctrica.

g. En conclusión, se ha determinado que el empleo del financiamiento de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica, incide favorablemente a través del mercado de capitales local e internacional.

Bailon (2016), en su tesis titulada: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS DE LA AV. GRAN CHIMÚ (Cuadras 3-14) EN LA URBANIZACIÓN ZÁRATE, DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, PERÍODO 2014 -2015 .

Realizado en la ciudad de Lima, tuvo como objetivo principal, Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015. Tuvo como diseño de investigación: Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño descriptivo, porque sólo se describió la realidad tal como se presentó, sin manipular las variables, es decir se describió el fenómeno tal y como se presentó Y llego a las siguientes conclusiones:

Sobre las principales características de los emprendedores del área de estudio.

- La mayoría de los emprendedores tienen más de 41 años de edad, es casado y en su mayoría son varones.

- La mayoría de los empresarios tienen educación universitaria y es dueño de la ferretería.

Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.

- La mayoría de las MYPES tienen entre 6 a 10 años en el mercado y tienen entre 2 a 5 trabajadores.

- La totalidad de las ferreterías es formal, la mayoría es persona natural con empresa y se encuentran mayormente en el Régimen General y Régimen Especial de Renta.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

- “La mayoría de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero y no financiero y también de ahorros personales y ha invertido en compra de mercadería, muebles, publicidad y capacitación.

- La mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, lo pagó en el mediano plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

- La minoría que tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el financiamiento, fue porque estaba en una Central de Riesgo entre otros motivos.

Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

-La mayoría de las MYPES ha capacitado a sus trabajadores y considera a la capacitación como una inversión.

-La totalidad de las MYPES que recibieron capacitación han mejorado sus capacidades y dichas capacitaciones fueron en temas variados tanto específicos como de gestión empresarial”.

Flores (2016), en su tesis titulada: **CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD PARA LAS MIPYMES EN EL PERÚ: EN EL DISTRITO ATE – VITARTE. PERIODOS 2011- 2014**. Realizado en la ciudad de Lima, tuvo como objetivo principal, Determinar las características de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las MIPYMES en los períodos 2011-2014 en el distrito de Ate-Vitarte. Tuvo como diseño de investigación: En cuanto al diseño de la investigación es no experimental.

Y llego a las siguientes conclusiones:

Objetivo Específico 01:

Según resultados encontrados, la mayoría de las MIPYMES evaluadas (67%) obtuvo financiamiento de entidades no bancarias, como Cajas de Ahorro y Crédito y Financieras. Un menor

porcentaje de las MIPYMES evaluadas (33%) obtuvo financiamiento de entidades bancarias, pero con tasas de interés muy elevadas; en ningún caso, con tasas de interés preferentes. Asimismo, mayoritariamente (67%) el financiamiento recibido fue de corto plazo. Relevante resulta también que en la totalidad de las MIPYMES evaluadas (100%) el financiamiento obtenido fue utilizado como capital de trabajo.

Se recomienda que, programas de inclusión financiera, como los desarrollados por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) impulsen la aplicación de tasas de interés preferente para las micro y pequeñas empresas. Es bastante probable que acceder a tasas de interés preferentes sea un motivador importante para la formalización de las micro y pequeñas empresas; objetivo que, entre otros, persigue la SBS.

Por otro lado, la Banca Tradicional, de abrirse con condiciones más favorables, conseguirían no solo penetrar más al mercado de las MIPYMES, sino ofrecerles asesoría financiera de mejor nivel, que claramente los beneficiará ambos. A la Banca Tradicional, en el retorno del financiamiento otorgado y la fidelización del cliente. A la MIPYME, cultura financiera y mejor utilización de los recursos de financiamiento en pro de su desarrollo y consolidación.

Las cifras mostradas nos permiten ver además que las MIPYMES no están accediendo al financiamiento que el Estado les ofrece a través del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Banco de la Nación. No acceden básicamente por desconocimiento, pero probablemente, de conocerlo, no accederían a él, por lo limitado de los montos tope (S/. 6,000) y por lo complejo de los requisitos (antigüedad mínima 5 años, estados financieros de los últimos 3 años, título de propiedad, garante). El Estado debe ser un promotor, por tanto, tiene que encontrar los mecanismos para ofertar financiamiento flexible, adecuado a las necesidades de las MIPYMES.

Objetivo Específico 02:

La mayoría (89%) de las MIPYMES encuestadas manifestaron que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa. En tanto que, para el 11% de las MIPYMES encuestadas la rentabilidad de su empresa se mantuvo estable. No hubo ninguna que percibiera que su rentabilidad disminuyó.

Estos porcentajes nos deja ver que si además del financiamiento, hubiera una adecuada asesoría y gestión de los recursos económicos, las MIPYMES tendrán mayor posibilidad de consolidación y expansión.

Objetivo Específico 03:

Los propietarios de la totalidad de las MIPYMES encuestadas (100%) son adultos, cuyas edades fluctúan entre los 26 a 64 años. El 89 % son de sexo masculino y el 11% son del sexo femenino. Las mujeres parecen tener por tanto una menor participación en la dirección en las empresas.

Otro detalle que salta a la vista es el grado de instrucción de los propietarios, ninguno alcanza la educación superior universitaria completa. Ellos señalan que la mejor manera para generarse ingresos que han encontrado es formar su propia empresa. No le otorgan un espacio relevante a la formación educativa formal.

Al respecto podemos indicar que siendo la realidad empresarial en el mundo de alta competencia, las MIPYMES deben ponerse a la vanguardia del desarrollo; buscar y aprovechar oportunidades de capacitación, de formación empresarial, mismas que vienen siendo impulsadas desde diferentes entidades, gubernamentales y no gubernamentales. Si bien fueron en su momento, una alternativa de empleo, de subsistencia, son en los tiempos actuales un negocio, que bien administrado tiene potencial de crecimiento.

2.2. Bases Teóricas.

2.2.1. Teoría del Financiamiento.

2.2.1.1. Definición de Finanzas.

Flores (2017)

Se denomina “Finanzas Privadas, a la obtención de recursos

financieros, como la adquisición de capital, los préstamos recibidos y su utilización efectiva de estos recursos para alcanzar los objetivos de una empresa privada”.

Generalmente los “objetivos trazados en una empresa privada, es aumentar al límite el valor de sus acciones, y alcanzar un fruto razonable sobre el capital de los inversionistas de una determinada empresa privada.

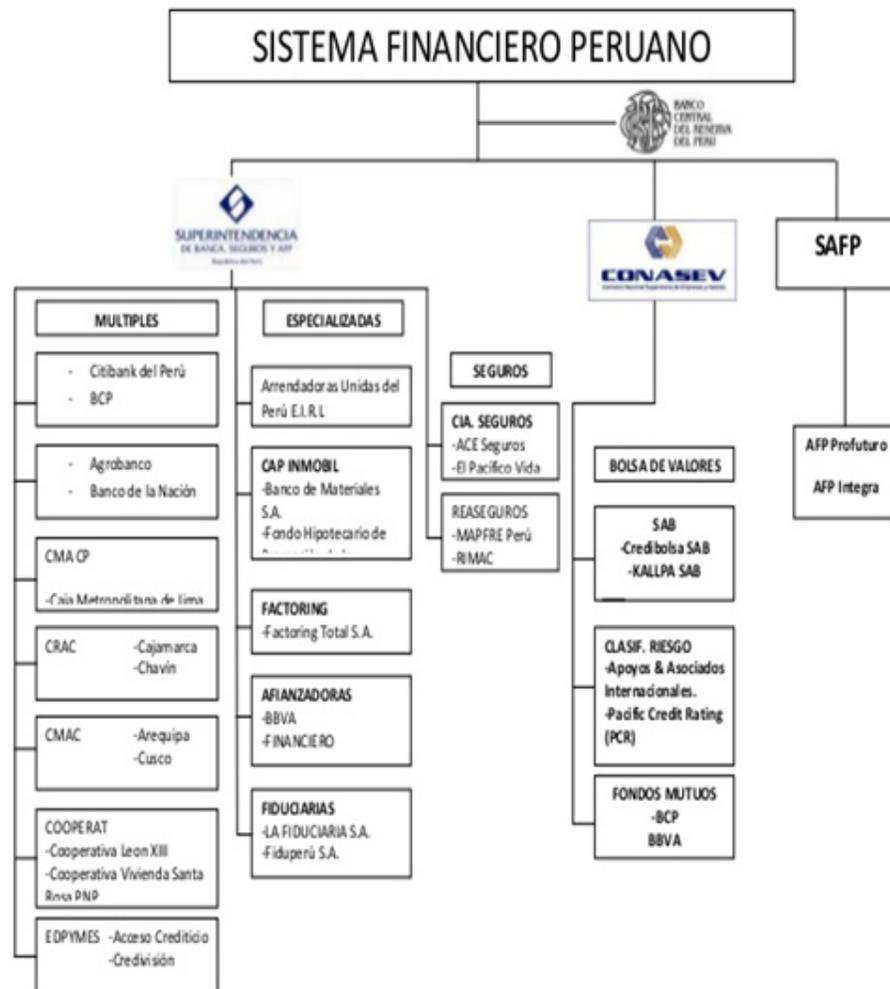
De acuerdo el libro finanzas corporativas un enfoque para el Perú de David Wong Cam, indica que: Las finanzas significan un procedimiento que acarrea el manejo eficaz de los recursos de una empresa y el conocimiento y la administración de las relaciones entre mercado de capitales y la empresa. “Las Finanzas es un equilibrio entre liquidez, riesgo y rentabilidad”.

2.2.1.2. SISTEMA FINANCIERO NACIONAL (Sistema Financiero Nacional)

El sistema financiero "es el conjunto de instituciones cuya tarea fundamental es servir como intermediarios financieros: ellos reciben y presentan dinero a cambio de intereses. El interés es una parte del monto depositado, el cual se va añadiendo periódicamente a la cantidad original. El sistema financiero incluye instrumentos financieros o activos, así como instituciones o intermediarios y mercados financieros: los intermediarios compran y venden activos en los mercados financieros. El Sistema Financiero peruano”:

INSTRUMENTOS DEL SISTEMA FINANCIERO

Son: dinero, letras de cambio, acciones, títulos hipotecarios, títulos, cheques, títulos, bolsa de valores.



“En el que las unidades económicas se colocan como excedente o déficit será debido a razones tales como: la riqueza, el ingreso actual y prevista, la condición social,

independientemente de si están relacionados o no las unidades, la situación económica general y tipos de interés (el cambio de estos pueden conducir a cambios en el comportamiento en los gastos) ".

El concepto "sistemas financieros" hace "aludir a la diferente manera de ahorro y préstamo y a las transacciones de pago bancarias.

Al hablar sobre el mercado financiero, usted debe entender que es sobre la oferta y la demanda de servicios financieros. En una misma sociedad pueden coincidir tres tipos de agentes económicos que proporcionan servicios financieros.

* Servicios financieros formales: son suministrados por agentes institucionales bajo la vigilancia de las autoridades monetarias. Se sitúan en este sector los bancos privados, estatales, comerciales e instituciones financieras especializadas.

* Servicios financieros semi-formales: son gestores institucionales, pero no se sitúan en el sector bancario. Se encuentran en este sector de cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito y ONG.

* Servicios financieros informales: los agentes y las motivaciones son muy diferentes. Pertenecen a este sector, una red familiar o municipal que facilita el acceso a dinero, bienes y servicios. En este sector se ubican usureros, prestamistas,

familiares y amigos”.

IMPORTANCIA:

“El sector financiero es un sector de servicios intermedio entre la oferta y la demanda de servicios y las ofertas financieras que participan en el mercado en cuestión la oportunidad para procesar sus transacciones financieras de modo que un sector financiero bien desarrollado es una prioridad para el desarrollo económico.

En muchos países en desarrollo, la prestación de servicios financieros se limita a determinados factores ya determinados grupos de clientes.

“La importancia del sector financiero como un promotor de la innovación tecnológica y el crecimiento económico en el largo plazo, a través de su papel como intermediario (conversión del ahorro hacia la inversión) ha llevado a diversos autores desde la década de 1800 para estudiar la relación entre el grado de desarrollo de crecimiento financiero y económico en países que intentan determinar la relación de oportunidad existente. Esta sección presenta la estructura del sistema financiero, su importancia en la economía y la evidencia empírica que mantiene como una condición necesaria para la ocurrencia del crecimiento económico a largo plazo, una importante profundización económica”.

2.2.1.3. Financiamiento mediante recursos provenientes de terceros

Leal, (2003)

“Se origina cuando los fondos no provienen de la propia empresa, sino de fuentes externas. Generalmente, para adquirir activos fijos y realizar procesos de expansión, las empresas utilizan financiamientos a largo plazo, recurriendo a la oferta pública de valores mobiliarios, préstamos a la banca (pública y privada); obtención de recursos por fusiones y adquisiciones y el arrendamiento financiero”.

Por otro lado, "además del financiamiento a largo plazo, las empresas generalmente utilizan fondos a corto plazo para comprar inventarios, cubrir los costos pendientes o deficiencias de efectivo, realizar inversiones temporales. Entre las fuentes a corto plazo están: recursos de clientes; factor de las cuentas por cobrar; descuento bancario; a corto plazo; del sector público y privado.

El uso de crédito a proveedores es una forma muy común de financiamiento en nuestro país; Su principal característica es que su reembolso debe ser hecho con la receta obtenida con la venta de los productos Rivero Romero cit. Parra. 1999: 210). Por consiguiente, implica el reconocimiento por los proveedores de la existencia de un período de tiempo necesario para recuperar su inversión.

Si la “empresa paga sus deudas días después de la fecha de la

factura, los créditos comerciales se convierten en una fuente espontánea de financiamiento cuyos costes financieros pueden ser nulos si el proveedor no realiza cargos adicionales durante ese período (Parra, 1999: 44). Sin embargo, cuando la empresa utiliza esa fuente, renuncia a los descuentos para el pago inmediato.

Parra (1999: 44) señala que la existencia en el almacén será financiado por los proveedores de las empresas cuyas acciones manera permanente y continúa renuncia, antes de que expire el período de facturación, pero de acuerdo con el autor, por lo que la financiación es permanente, se deben cumplir las siguientes condiciones (Parra, 1999: 213):

- a) que se trate de empresas Distribuidoras, a fin de que su ciclo de explotación sea lo más corto posible;
- b) efectuar ventas al contado; c) tener un gran volumen de ventas; d) posibilidad de abastecerse directamente de proveedores, evitando otros intermediarios;
- e) conseguir plazos de pagos en las compras;
- f) Efectuar los cobros por venta de mercancías antes del vencimiento del pago por la compra de las mismas”.

“En Venezuela, la imposición es evidenciada por los hipermercados extensivos para cancelación de compras de crédito y otras condiciones que deben ser aceptadas por las empresas para pertenecer a sus portafolios de plazos

proveedores: ésta es, como consecuencia de un proceso de integración vertical, “proceso que busca la cooperación de empresas sobre las cuales se tiene cierto grado de dominio” (Gamboa et. Al., 2002):

2.2.1.4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

Fuentes de Financiamiento, (2016)

Las empresas pueden elegir "entre un conjunto de modalidades para obtener capital que les permita crecer y desarrollarse. Estas son las fuentes de financiación.

Hay varias fuentes que una empresa puede utilizar para financiar:

Ahorro personal: la mayoría de las empresas han comenzado y han dado sus primeros pasos con ahorros y otros recursos personales, incluida la venta de propiedades de diferentes dimensiones.

Amigos y parientes: Por lo general, toman prestado sin intereses a precios muy bajos, lo cual es muy conveniente para comenzar un negocio.

Juntas: en la práctica, es una forma de ahorro personal pero obligatoria debido al compromiso de contribuir regularmente a los miembros de la junta (por lo general, todos los meses). En forma rotativa, cada miembro recibe una suma de las contribuciones de otros. Dependiendo de la cantidad, puede reunir capital para invertir al inicio de una empresa.

Bancos y cooperativas: estas son las fuentes de financiamiento más comunes. Es necesario mantener el proyecto de inversión y someterse a una evaluación de riesgos en el área de financiamiento comercial de la institución financiera.

Empresas de capital de inversión: por lo general, brindan apoyo financiero a compañías que desean expandirse, a cambio de acciones o en parte de interés en el negocio.

Organismos del Estado: existen subvenciones presupuestarias para organizaciones como la Fundación Innovación, Ciencia y Tecnología (Fincyt), que financian proyectos específicos tales como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; creación de capacidades para ciencia y tecnología, con becas y pasantías; y proyectos para fortalecer y formular el sistema nacional de innovación.

Organizaciones No Gubernamentales (ONG): son asociaciones sin fines de lucro que generalmente reciben recursos del exterior para canalizarlos a empresas con fines sociales.

Pagaré: es un instrumento negociable, que se deriva de la venta de mercancías, préstamos en efectivo o la conversión de una cuenta corriente. Por lo general lleva intereses y debe pagarse al vencimiento. En caso contrario, es necesaria una acción legal.

Crédito comercial: es el uso de las cuentas a pagar por la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado. Ejemplos:

impuestos a pagar, cuentas por cobrar y financiación de stocks como fuentes de recursos.

Factoring: es un instrumento que permite cobrar anticipadamente las facturas emitidas a los clientes. El banco realiza el pago deduciendo una comisión y luego es responsable de cobrar el monto total facturado al cliente de la compañía.

Financiamiento por medio de los inventarios: El inventario de la compañía se usa como garantía para un préstamo. Para este propósito, puede usar el depósito en un depósito público, almacén en la fábrica, recibo de efectivo, garantía líquida e hipoteca. El acreedor tiene derecho a retirar esta garantía si la empresa no cumple con su obligación de pago.

“Financiamientos a largo plazo

Hipoteca: una propiedad se coloca en la garantía de pago de un crédito, generalmente otorgado por un banco. En caso de falla, el acreedor puede realizar hipotecas y tomar posesión de la propiedad como garantía.

Acciones: son documentos que certifican la participación de los accionistas o la equidad en la organización. El propietario o socios pueden vender total o parcialmente sus participaciones y así financiar un proyecto de la empresa. También puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

Bonos: es un instrumento certificado por el cual el emisor del título o prestatario, generalmente una sociedad anónima, acuerda

pagar una suma específica y en una fecha específica, junto con los intereses calculados en una determinada tasa y en determinadas fechas.

Arrendamiento financiero: existe un acuerdo entre el propietario de la propiedad (acreedor) y la empresa (inquilino). Este último puede usar los bienes por un cierto período y pagando un alquiler especial.

FINANCIAMIENTO DE LOS MERCADOS EMERGENTES ANTE LA GLOBALIZACIÓN

Quintero Soto, (2006)

Reflexión teórica sobre financiamiento

Cuando hablamos de “financiamiento para el desarrollo de países emergentes no podemos dejar de lado el proceso de globalización en el que se inserta. Autores como Hirst y Grahame (1996); Moreau (1997); Beck (1998); Ianni (1996) señalan de debilitamiento, la subalternización de todo lo que es nacional y del Estado-nación soberano ante la unión de las poblaciones del planeta es una economía única, donde probablemente la tendencia es hacia una sola cultura y un sistema político”. Sin embargo, “hasta el momento podemos decir que la globalización difundida desde 1980 es diversos sectores y ámbitos muestra una infinidad de conceptos de dicho proceso, pero también una urgente necesidad de resaltar la importancia que tiene el ahorro y la inversión para generar un

sistema económico sólido. De ahí que el objetivo de este artículo es analizar en forma breve y sencilla las aportaciones de Keynes en torno al financiamiento y qué influencia tiene en la determinación del gasto de la inversión. Esta inversión debe canalizarse principalmente al sector productivo acompañado de mecanismos de fondeo y adecuaciones institucionales”.

“LA CORRIENTE KEYNESIANA SOBRE EL AHORRO Y LA INVERSIÓN

Este enfoque teórico propone una alternativa al planteamiento de ahorro previo, sosteniendo que la inversión crea su propio ahorro, que es necesario garantizar el financiamiento y que la estabilidad del sistema económico depende de la captación financiera del ahorro proveniente de la entrada desarrollada por la inversión.

De acuerdo no Keynes, la escasez de ahorro no es problema principal, sino la falta de mecanismos apropiados de financiamiento y de fondeo de la inversión; el incremento de las tasas de interés en vez de generar aumentos en el ahorro doméstico provoca inestabilidad financiera; la liberación financiera no conlleva financiamiento para el desarrollo y no sustituye a las instituciones; la reducción de la función del Estado en el financiamiento del desarrollo sin la creación de mecanismos alternativos (organización privada y mercado) no favorecen la salvación sino que la deterioran”.

El “análisis Keynesiano se rige por los siguientes supuestos (mantey 1997: 81):

- a) La tasa de interés es un fenómeno monetario; determinado por la liquidez y el ofrecimiento monetaria:
- b) La afluencia de dinero, al influir en la tasa de interés, puede afectar sobre variables reales: por lo tanto, el dinero no es neutral.
- c) Es más fácil para las autoridades monetarias regular la cantidad de dinero, en el corto plazo que bajar los salarios nóminas.
- d) Es preferible dejar que los precios suban un poco hasta hacer bajar los salarios reales una expansión del ingreso, que disminuir los salarios reales directamente aminorando los salarios nominales a costa de una depresión.
- e) Un aumento en el gasto público financiado con dinero nuevo elevará la eficacia marginal del capital y reducirá la tasa de interés, posiblemente sin afectar los precios en forma significativa”.

En este “punto la tasa de interés es un fenómeno monetario, ya que depende del favoritismo por la liquidez y de la oferta monetaria: es decir, de lo que se desarrolla en el mercado monetario, que es parte del mercado financiero. A diferencia del enfoque neoclásico, la tasa de interés no depende de la relación entre el ahorro y la inversión, pues la impresión siempre genera

el ahorro necesario para financiarla, a través de la previa expansión del ingreso”.

“La tasa de interés varia por las necesidades de liquidez de los agentes económicos en un momento dado; estas necesidades lo llevan a vender valores cuando la oferta monetaria es insuficiente, debido a que el crédito es restringido, y causa elevaciones en la tasa de interés, aun cuando el ahorro deseado sea igual a la inversión. En otras palabras, la preferencia por la liquidez, o sea el deseo del público de poseer dinero en lugar de tener sus ahorros en valores, puede hacer que la tasa de interés se eleve: y esto es posible que suceda aun cuando el volumen de ahorros deseados sea igual a la inversión.

Si la oferta monetaria se acomodara a las necesidades de liquidez de los agentes económicos: es decir, si las autoridades monetarias permitieran la expansión del crédito cuando el público lo demanda, la tasa de interés se mantendría estable y la inversión no se desalentaría.

La insuficiencia de ahorros no puede ser un argumento para explicar la elevación de la tasa de interés y sus efectos depresivos sobre la inversión. Lo que puede elevar la tasa de interés es una excesiva propensión del público a mantener sus ahorros en forma líquida, junto con la decisión equivocada de las autoridades de mantener la oferta monetaria limitada” (Mantey,,1997: 154).

En el caso de México, durante la mayoría de los años ochenta, el ahorro externo no se movió al país, debido a la crisis de la deuda de 1982, fuera de los mercados internacionales de capital. De acuerdo con el plan de ajuste instrumentado entre 1982 y 1988, el ahorro interno fue más que suficiente para cubrir la inversión, canalizándose el excedente al pago de las obligaciones con el exterior. Cabe destacar que los volúmenes de inversión durante este periodo han sido los más bajos de los últimos años, lo que se tradujo en un crecimiento nulo del nivel de actividad económica” (Gómez y Patlan, 2003: 296-297).

Hacia finales de los ochenta, “con una economía que mostraba signos de estabilización y perspectivas de crecimiento, la inversión retoma su tendencia al crecimiento y el ahorro interno vuelve a ser insuficiente hasta 1994. La forma de financiamiento de nuevo es a través del ahorro externo, pero ahora el endeudamiento privado juega un papel relevante.

En la actualidad, de nuevo la inversión extranjera directa ha sido la forma dominante de financiamiento externo (Gómez y Patlan, 2003: 297).

Para Keynes, la desigualdad entre el volumen de ahorro y el volumen de inversión surge ex post, por el carácter bilateral de las operaciones entre el productor y comprador de equipo de producción: al respecto señala: 2...en conjunto, el excedente del ingreso sobre el consumo, lo que llamamos ahorro, no puede

diferir de la adición al equipo de capital, al que llamamos inversión. (Keynes 1936: 76).

Sin embargo, esta igualdad no debe llegar a la conclusión de que el aumento del ahorro individual incrementará en la misma Proporción la inversión global. Un aumento en el ahorro individual fomenta la riqueza individual, pero no necesariamente incrementa la riqueza total, pues está afectada por los ahorros y, por consiguiente, por la riqueza de otros individuos”.

Los Pos keynesianos “coinciden en que son los bancos y no los ahorradores, los responsables de canalizar el crédito a los inversionistas. Son los bancos los que permiten aumentar los fondos para invertir, a través del incremento de la oferta de crédito, lo cual depende del comportamiento de sus reservas. En consecuencia, es probable que la inversión aumente, aun cuando la tasa de ahorro permanezca constante; en otras palabras, un crédito bancario puede aumentar el nivel de la inversión, y por tanto del ingreso. Esto hace posible que el ahorro aumente (ex post) permitiendo igualar al crecimiento con la inversión.

Para A Keynes (1936: 140) las inversiones, que son fijas para la comunidad y líquidas para los individuos, tienen mayores efectos negativos que positivos para la inversión.

a) Disminuye el conocimiento real que hay en la valuación de las inversiones por quienes la poseen o proyectan comprarlas.

b) Las fluctuaciones diarias de las ganancias de las inversiones existentes, que son a todas luces efímeras y poco importantes, tienden en conjunto a tener influencia excesiva y aun absurda en el mercado.

c) Una valoración convencional, que se establece como resultado de la psicología de masas de un gran número de individuos ignorantes, está sujeta a modificaciones violentas por cambios rápidos en la opinión pública, como consecuencia de factores que en realidad no significan gran cosa en el rendimiento probable, ya que no hay motivo de convicción fuertemente arraigado para mantenerlos con firmeza.

Los pos keynesianos resaltan la importancia del financiamiento interno de la inversión. Bajo este contexto, el financiamiento total de la inversión está compuesto por créditos externos a la empresa y por el financiamiento originado al interior de la empresa, que proviene de ganancias anteriores”.

Kalecki y Steindl son autores que conceden un papel central “al financiamiento interno de la inversión o. al menos, introducen de manera explícita esta variable como determinante de la inversión. Particularmente, sostienen que el financiamiento interno determina los recursos totales, es decir, los fondos externos; al respecto, se menciona”:

Una de “las razones de privilegiar los fondos internos se debe a la importancia que el conceden al carácter oligopólico de la

economía capitalista, ya que existe una distribución desigual de los ingresos, lo cual explica el diferente desarrollo de las empresas.... Provocando centralización y concentración del capital. Ello también explica la existencia de capacidad ociosa no planificada, que implica desempleo de capital y fuerza de trabajo (Ley 2001:54)

De acuerdo con” Kalecki, los fondos internos determinados, por la tasa de ganancia de periodos anteriores. Sin embargo, basándose en el riesgo creciente, los fondos internos también explican el monto de créditos externos a los que puede acceder la empresa, es decir, a partir de las ganancias ya registradas, explica el monto de los recursos totales (R) disponibles para una empresa.

Los fondos internos (FI) son el ahorro corporativo de las empresas y están compuestos por utilidades no distribuidas (UnD) y la depreciación (Dp). Los FI están en función de:

1. Los movimientos de tasa de interés (t_i), de mantenerse constante las ganancias (G) y la depreciación (Dp).
2. Los movimientos de G. de mantenerse constante t_i y Dp.
3. Los movimientos de la depreciación, de mantenerse t_i y G”

“Los inversionistas pueden aumentar los recursos totales recurriendo a fondos prestables, los cuales dependen de la rentabilidad y del tamaño de su empresa. El destino de los recursos totales dependerá de la relación entre los retornos de

los totales dependerá de la relación entre los retornos de los activos financieros y reales. También los propietarios del capital tendrán que considerar las diferencias entre la tasa de interés activa y pasiva y su relación con la tasa de beneficios corporativos. Si la tasa de interés activa es mayor que la tasa de beneficios corporativos, los recursos van a la "inversión financiera". Si la tasa de interés activa es menor que los beneficios empresariales estos se utilizarán para aumentar la inversión real".

Para Kalecki," los fondos internos son los responsables de las fuertes variaciones en el gasto de la inversión. Específicamente, este autor plantea que el coeficiente de los fondos internos (que denomina como "a") puede ser menor a la unidad, debido a que el riesgo creciente es, en este caso, que la reinversión de los FI puede tropezar con dificultades, por las limitaciones del mercado, o por invertir en nuevos mercados que pueden ser altamente riesgosos. Sin embargo, este coeficiente también puede ser mayor a la unidad (el gasto de inversión es mayor que los Fi), por la presencia de créditos". Es decir, habría factores contradictorios que introducirían incertidumbre en el valor de "a".

Kalecki "resuelve esta contracción sosteniendo que le coeficiente (e) que indica crecimiento del stock del capital, es el responsable de la reinversión parcial de los FI en el proceso

productivo, porque un aumento del acervo capital, ceteris paribus, reduce la tasa de ganancia. Este recurso lo utiliza Kalecki para explicar el ciclo económico.

En concreto, el financiamiento interno juega un papel fundamental en la determinación del gasto de la inversión. Este es explicado por la tasa de interés y las tasas de beneficios empresariales, que a su vez determinan los fondos prestables que tienen acceso la empresa, es decir, los fondos internos determinan los recursos totales. Kalecki relega a segundo lugar la participación de los fondos externos, en tanto supone que se reinvierten parcialmente los fondos internos”

2.2.1.5. MICROEMPRESAS Y CRÉDITO BANCARIO

(Rodríguez & Sierra p. 326, 327,328)

“En un primer momento las entidades financieras encargadas de trabajar con el sector de las microempresas eran las que se encuadraban en el rubro de lo que se denomina banca de fomento, cuyo fin era el de promover el desarrollo de los sectores productivos. Estas instituciones recibían financiamiento de fondos internacionales y del gobierno y los colocaban a disposición de sectores como el agrario, industrial, minero, etc. Los montos prestados eran bajos y los costos operativos demasiado altos. Los intereses cobrados a sus usuarios eran subsidiados, lo que creó una situación de desequilibrio en el mercado. Todo esto junto a la falta de control y la morosidad de

su cartera a la larga llevaron a su desaparición a finales de la década de los 80. Los bancos tradicionales empiezan a prestarle cierta atención al fenómeno de la microempresa a partir de 1992, luego de percibir la rentabilidad potencial del sector. Esta inquietud no nace de una necesidad de adecuarse a la realidad y sí de la posibilidad de obtener más beneficios explotando un área que se desarrollaba con o sin ellos, y que trabajaba con una cantidad importante de dinero, que necesitaba de éste y que no tenía mayores reparos en pagar tasas de interés altas. Entre los microempresarios siempre ha existido un prejuicio basado en la imagen que daban los bancos en el sentido de que los préstamos sólo estaban destinados a los que poseen dinero. Dicha opinión no está lejos de la realidad; los bancos por lo general tienen proyectos de apoyo a los sectores más desarrollados de la economía. Esto es inevitable ya que responde a la tendencia de otorgar créditos sobre capital. Otorgar un préstamo basado en la equidad es más rentable; pero esto no sigue nuestra realidad, donde el recurso más rico es la mano de obra. Esto refleja el actuar natural de las entidades bancarias que dirigen sus actividades en función de sus beneficios inmediatas sin tomar en cuenta que en algunas ocasiones es posible tener mayores ganancias a largo plazo si se persigue el beneficio inmediato de los clientes”. “El microempresario tiene un capital escaso, por lo tanto tiene mayor necesidad de crédito, acude al banco y ve que

no cuenta con los requisitos que éste le pide; luego se va al crédito informal, que es más flexible en términos de requisitos, pero es más caro, lo que significa que el microempresario no puede acumular o tienen el capital que garantice un préstamo con los intereses del sector formal (para lo que gasta para pagar el crédito) y hace su regreso a su situación original: la falta de capital. Genera un círculo vicioso que descapitaliza a los empresarios. Muchos de los problemas para los bancos están relacionados con las características propias de las microempresas. Los microempresarios no suelen depositar sus excedentes (cuando llegan a obtenerlos) en los bancos, ya que prefieren reinvertidos en sus actividades productivas antes que tenerlos sin un movimiento aparente. Si llegaran a existir depósitos en calidad de ahorros o cuenta corriente, al ser mayormente empresas familiares dirigidas por el jefe de la misma, sus gastos personales se confundirían con los propios de la empresa. Por otro lado, al carecer de libros contables o estados financieros pierden algunas de las posibilidades de demostrar que pueden ser buenos sujetos de crédito. Por todo esto, el banco no tiene cómo conocer el flujo de la empresa ni tiene cómo controlar sus actividades, y por lo tanto cuenta con menos alternativas para evaluar el riesgo del crédito. Adicionalmente podemos mencionar las trabas creadas por el propio sistema que resulta ser, a veces, muy estricto; los bancos

no pueden pretender hacer más flexible el acceso al crédito pues están bajo la tutela de la Superintendencia de Banca y Seguros que les exige que se cumplan ciertas pautas a la hora de otorgar financiamientos. Por lo tanto, dependiendo de la calidad del préstamo, los bancos solicitan una serie de requisitos tales como fotocopias de los últimos tres recibos de pago IGV o declaración de renta, flujo de efectivo y otros informes financieros. Los bancos piden, en la gran mayoría de los casos, garantías reales para ejecutarlas ante algún posible incumplimiento de pago; y garantías personales (fianza solidaria sin beneficio de excusión) en los casos en los que el monto del crédito sea menor. Esto representa uno de los principales problemas para el acceso al • crédito de los microempresarios que no tienen cómo ofrecer garantías reales ya que no cuentan con bienes inmuebles o con títulos que los acrediten como propietarios. En el caso de los bienes muebles, como las máquinas, en general, ni siquiera se tienen en cuenta para hacer ninguna garantía porque se encuentran en pésimas condiciones y es casi imposible saber quién es el verdadero propietario. Otro problema que aleja a los bancos de este sector es el de los montos que se solicitan en calidad de crédito. Para otorgar un crédito tanto de 1 000 dólares como uno de 500 000 dólares el banco pone en movimiento su maquinaria administrativa incurriendo en varios gastos; los cuales son cubiertos de una manera más eficiente en el segundo

caso. Para un banco resulta mucho más rentable otorgar un préstamo de 500 000 dólares a una empresa, más aún si forma parte de su cartera habitual de clientes, ya que él cuenta con toda la información necesaria en su propia base de datos, logrando que los costos operativos sean casi nulos. Por otro lado, el costo de hacer la evaluación, administración y monitoreo del crédito a un microcontratista es muy alto y no se vuelve rentable porque los montos pedidos son relativamente pequeños. Los bancos interesados en trabajar con este sector han buscado formas de reducir riesgos y costos de transacción. La salida más habitual a este problema consiste en no dar préstamos directos, trabajando de manera preferente con fondos externos (léase COFIDE, FONCODES, etc.) y en colaboración con ONG's; las cuales, dependiendo de la modalidad del acuerdo, podrán encargarse desde la promoción de la línea de crédito hasta de responder con su patrimonio por cualquier incumplimiento por parte del microempresario. El Banco Wiese y el Banco Continental fueron los pioneros en crear áreas especializadas en préstamos a pequeñas y microempresas. El Banco Wiese creó su programa de crédito para el sector en el año 92 y suele trabajar de dos formas. La primera consiste en otorgar créditos por medio de un convenio con una ONG (Alternativa o CARE) la que constituye y deposita un fondo de garantía -que produce una predisposición en el banco- el cual sirve para respaldar el monto desembolsado

en forma de crédito, en caso de incumplimiento”. El banco otorgará así un crédito por un monto equivalente a cuatro veces el fondo depositado. “Bajo este sistema el monto máximo es de 3 000 dólares y el préstamo es personal (ya que no acostumbra trabajar con asociaciones de microempresarios). En una segunda modalidad, el Banco Wiese otorga créditos directamente al microempresario con recursos provenientes de la administración de la línea de crédito otorgada por COFIDE (PROPEM-CAF). El monto mínimo es de 5,000 dólares y se otorga individualmente. Eventualmente, dentro de este esquema, el banco puede recurrir a una ONG si necesitara ayuda técnica para el control o seguimiento del crédito. Los bancos prefieren no manejar directamente la cartera del sector micro empresarial porque encuentran muchos inconvenientes en esta tarea; es por eso que recurren a la asistencia de las ONG's, las cuales se encargan de reducir los costos administrativos haciendo el "trabajo sucio"; el cual consiste en el trabajo de campo, en la capacitación a los microempresarios (para que puedan desde llenar el formulario del banco hasta elaborar libros de contabilidad y manejar conceptos básicos de gerencia) y en suplir la falta de garantías a través de, por ejemplo, la fianza solidaria. Se elabora de esta forma una marcada división del trabajo; las ONG's evalúan, brindan asistencia técnica, controlan y hacen el seguimiento. El banco desembolsa y recauda. En

consecuencia, el encargado de hacer la intermediación financiera es el banco pues es quien recibe fondos del público y los coloca como crédito. Las ONG's que trabajan en convenio con los bancos no realizan esta función. Primero porque actúan como un colaborador o como un colchón destinado a garantizar cualquier incumplimiento; y segundo porque los montos que recibe no provienen del público. Por otro lado, el Banco Wiese otorga créditos destinados a inversiones en infraestructura, área muy rentable y que de alguna manera contribuye al desarrollo de este sector. Actualmente se está encargando de financiar la compra de locales en tres centros comerciales destinados a los ambulantes desalojados de Polvos Azules. La tendencia de este banco es a especializarse en pequeñas y medianas empresas ya que califica al sector de las microempresas como muy numeroso, heterogéneo y no le representa grandes beneficios. El Banco Continental trabaja con la línea PROPEMCAF y lo hace de dos maneras. La primera consiste en otorgar créditos directos (no existe intermediación de una ONG) en la que exige que los microempresarios sean formales, presenten estudios de factibilidad, dispongan de las garantías tradicionales y tengan cuenta de ahorros en el banco. La segunda modalidad, se lleva a cabo por medio de un fondo rotatorio con intermediación de una ONG, la cual recibe una línea de crédito y se encarga de la evaluación y del seguimiento. En este caso, el banco desembolsa

el monto del crédito luego de la aprobación de la ONG y comparte con ella parte de las ganancias producida con los intereses. La ONG se obliga a saldar la deuda en caso de que el banco no pueda cobrar al microempresario. Por su parte, el Banco de Crédito implementó recientemente un programa nacional de crédito para pequeñas y medianas empresas. Para las microempresas, solo hay un programa piloto que consiste en un sectorista en una agencia en el centro de Lima. Entre las entidades formales encargadas de dar créditos a microempresas encontramos también a las llamadas instituciones de segundo piso. De todas éstas, la más importante en función al número de usuarios y a los montos trabajados es COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo), la cual administra recursos provenientes del Estado y de organizaciones internacionales actuando como una especie de "mayorista" que recibe estos recursos y luego los distribuye a los bancos, cajas rurales y municipales, arrendadoras financieras, cooperativas, EDPYMES e inclusive ONG's. Alrededor del 22% de sus fondos se utilizan para financiar microempresas y pequeñas empresas. Para este propósito, utiliza el crédito (dirigido a este sector) otorgado al Gobierno peruano por la Corporación Andina de Fomento (CAF). Los bancos son los principales beneficiarios y administradores de los fondos de COFIDE (PROPEM-CAF). Estos son los que prestan de manera eficiente al sector de la

microempresa. El interés que cobran oscila entre el 18 y el 22% anual, lo que cubre los intereses de CAF y COFIDE. COFIDE también está encargado del Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (FOGAPI), entidad encargada de emitir cartas fianza que podrán ayudar a los pequeños industriales a acceder a créditos a través de las diferentes entidades que cumplen un rol de intermediación”.

ESTRUCTURA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO DE MEDIANAS EMPRESAS A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES PERUANO

Mendiola, (2016)

Situación actual del sector pymes

Según **Mendiola, (2016)** afirma que “es importante conocer la situación actual de las pequeñas, medianas empresas, dada la importancia que tienen en la economía, de acuerdo con las estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística y Tecnología de la Información (INEI), en el comunicado de prensa publicada el 1 de setiembre de 2013, , en el Perú el 30 de junio de 2013 existen 1'713,272 unidades empresariales, de las cuales el 96,2 % de las registradas son microempresas; 3,2%, pequeñas empresas; El 0,2% de las medianas empresas y el 0,4% de las grandes empresas, se considera la nueva categorización de negocios establecida por la ley 30056, una ley que modifica varias leyes para facilitar la

inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento de los negocios, promulgada en el 1º de julio de 2013 (INEI, 2013). Así mismo los ingresos registrados en el 2012 por el micro, pequeñas y medianas empresas significaron el 20.7 % de las ventas totales del país”.

“Con ventas anuales en el 2012 superior a los S/. 6'205,000. (1,700 UIT) hasta un monto máximo de S/. 8'395,000 (2,300 UIT) la mediana empresa (según la definición dada por la ley 30056) comprende, el 30 de junio de 2013, 2,786 empresas, lo que representa el 0.2 % del total y el 3.0 de las ventas en el país, mientras que las pequeñas empresas suman el 12% de las ventas (INEI, 2012). (P.19)

Según el registro de la Sunat, al 2012 existían formalmente 68,243 pequeñas empresas y 2,451 medianas empresas; y entre los años 2007 y 2012, su tasa de crecimiento promedio ha sido de 9.8 % y 9.2%, respectivamente”.

Evolución de las pymes en el Perú

Año	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total Pyme
2007	42,889	1590	44,479
2008	49,503	1,841	51,344
2009	50,637	1,885	52,522
2010	55,589	2.031	57,620
2011	61,171	2,325	63,496

2012	68243	2451	70,694
------	-------	------	--------

Fuente Sunat 2012

Tasa de crecimiento (en %) de las pymes en el Perú

Año	pequeña empresa	Mediana empresa	Total pyme
2008	15.4	15.8	15.4
2009	2.3	2.4	2.3
2010	9.8	7.7	9.7
2011	10.0	14.5	10.2
2012	11.6	5.4	11.3

Fuente Sunat 2012

“Según la bolsa de valores de Lima, el crecimiento de las Pymes, que aportan alrededor del 70% del empleo y más del 40% del PBI, impacta de forma importante en la economía peruana; asimismo, contribuyen a garantizar el crecimiento de esta.

Los mercados financieros y sus participantes

Los mercados financieros son aquellos en los que los bienes negociados son activos financieros. De acuerdo con la clasificación presentada por Martín Mato (2002), los instrumentos financieros o valores pueden ser de tres tipos: (p. 20)

- Valores representativos de deuda, relacionados con el financiamiento de terceros (letras, bonos, papeles comerciales, etc.).

- Valores representativos de propiedad, relacionados con la posesión de patrimonio en una empresa (acciones)

(Valores de deuda o propiedad)

- Valores representativos de derechos, relacionados con la tenencia de derechos sobre bienes o financieros o derivados de los dos primeros Los mercados financieros forman parte del ciclo económico, al interactuar con familias y empresas mediante el ahorro y la deuda, lo cual facilita el consumo y la inversión en el mercado real”.

Inversionistas

Los inversores "se dividen en dos tipos: institucional y privado. Entre otras partes, la participación del trabajo familiar".

Family offices

"Estas organizaciones, como no existe una regulación específica, representan a los inversores privados y administran grandes propiedades. Según Amit, una oficina familiar es una organización profesional para el manejo de familias ricas desoladas. Esta figura comenzó a formarse a mediados del siglo XIX con el desarrollo de inversiones banca y confianza creadas solo para lidiar con la riqueza de los empresarios (Amit et.al.2008) (p.21).

De acuerdo con Rebatta, el fideicomiso es un acto basado en la confianza que involucra la transparencia de la propiedad de

uno o más bienes por parte del constituyente... al fiduciario, con el fin de que este los administre a favor de un tercero denominado beneficiario o fideicomisario. (2010):89). El mismo autor nos indica, además algunas condiciones adicionales de los fideicomisos:

La transferencia se establece formalmente mediante un contrato o testamento. Su constitución debe ser comunicada o publicada a los posibles afectados por su creación.

- El patrimonio fiduciario es independiente y solo se le puede utilizar para cumplir el objetivo con el cual fue constituido.
- La titularidad del patrimonio fideicometido pasa a ser de un tercero; es decir, los fondos del fideicomiso ya no forman parte del patrimonio del fideicomitente”

La titulación de activos

En el “artículo 291 de la ley del mercado de valores del 2002 se establece que la titulación de activos es un proceso por el que se constituye un patrimonio cuyo fin exclusivo es el de apoyar el pago de los derechos conferidos a los titulares de valores emitidos a cargo de dicho patrimonio. También incluye la transferencia de bienes para los bienes arriba mencionados y la emisión de los respectivos títulos "(Decreto Legislativo 861).

Por “otro lado, Tong y Diaz (2003) explican que la creación de un fideicomiso de titulación obedece a la necesidad de liquidez

de un apersona jurídica, ya que con la constitución de dicho patrimonio se pueden emitir valores que sirvan de respaldo al pago de los derechos de quienes adquieren tales valores. En este sentido, también es posible titular flujos futuros.

Si la empresa tiene ingresos constantes por determinadas actividades o a través de determinados medios, podría utilizar estos flujos para que sean titulizados y así obtener financiación. Sin embargo, actualmente no hay ningún activo en el balance (Tong y Díaz, 2003.20).

La calidad de los activos titulizados debe ser evaluada por las compañías clasificadoras de riesgo para determinar el riesgo del instrumento que se pretende emitir. En este tipo de proceso suele existir un mejorador que proporciona garantías adicionales al patrimonio específicamente constituido y favorece la clasificación de riesgo”.

Modalidades de titulización

“De acuerdo con la bibliografía revisada Martin Mato 202; Rebatta, 2010) la utilización puede ser de dos tipos:

- Transferencia o transferencia temporal (pase), mediante el cual los activos se transfieren a favor de una empresa valiosa para formar un fideicomiso, sujeto a la administración del fiduciario. Con la ayuda de este instrumento de soporte adquirido por los inversores emitidos.
- Pago o Sociedad de Propósito Específico; Se utiliza para

emitir títulos garantizados contra sus propios activos. En este caso, la transferencia de activos es permanente. "

2.2.2. Teoría de las MYPES

2.2.2.1 "LEY N° 28015

"LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de Julio del 2003)

TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES DISPOSICIONES

GENERALES Art. 1° El propósito de la ley Esta ley tiene por objeto promover la competitividad, formalización y desarrollo de micro y pequeñas empresas para aumentar el empleo sostenible, la productividad y la rentabilidad, su contribución al producto interno bruto, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a los ingresos fiscales.

Artículo 2. Definición de micro y pequeña empresa Micro y Pequeña Empresa es la entidad económica que consiste en una persona física o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión establecida por ley, que tiene como objetivo desarrollar la extracción, procesamiento, producción, comercialización de bienes o servicios. Cuando esta ley es mención de MPE sigla atrás, se está refiriendo a micro y pequeñas empresas, sin embargo, que tienen tamaños y características, tienen el mismo tratamiento en esta Ley,

excepto el régimen de trabajo que se aplica a las microempresas

Artículo 3 - Características de la MSE Las MPE deben tener las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores:

5.1.1. La microempresa cubre de 1 (uno) a 10 trabajadores, inclusive.

5.1.2. La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

A) Niveles de ventas anuales:

5.1.1. La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT

5.1.2. La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

“Las entidades públicas y privadas estandarizan sus criterios de medición para construir una base de datos homogénea que permita un diseño coherente y la aplicación de políticas públicas para la promoción y formalización del sector”.

TITULO IV

“DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO Art. 28° Acceso al Financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MPE al mercado financiero y al mercado de capitales, promoviendo la

expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. También facilita la aproximación entre entidades que no están reguladas y que pueden prestar servicios financieros a las MPE ya la entidad reguladora, a fin de favorecer su incorporación al sistema financiero.

Art. 29° Participación de COFIDE El Estado, a través de la Corporación de Financiamiento del Desarrollo COFIDE, promueve e integra el financiamiento, diversificando, descentralizando y ampliando la cobertura de la oferta de servicios en el mercado financiero y de capitales en beneficio de las MPEs. Los intermediarios financieros que utilizan recursos de COFIDE, para la financiación de las MPEs, son aquellos considerados en la Ley n° 2.6702 - Ley General del Sistema Financiero y del Sistema Seguro y Orgánico de la Superintendencia de Bancos y Seguros y sus alteraciones. y utilizan la metodología, los nuevos productos financieros estandarizados y nuevas tecnologías de intermediación en favor de las MPEs, concebidas o aprobadas por la COFIDE. COFIDE tiene como objetivo priorizar sus recursos financieros o MYPE que producen o usan productos procesados o procesados en el territorio nacional.

Art. monitoreo de Grant 32 ° Seguimiento y control de los

créditos otorgados a los fondos que entregan COFIDE banco a través de intermediarios financieros como se define en el artículo 29 de esta ley, que se complementa con el fin de optimizar su uso y maximizar su recuperación, con la participación de entidades privadas especializadas que facilitan los negocios, Como inversionistas de proyectos y servicios de consultoría y consultoría de MYPE, estos servicios se reemplazan en función de los resultados esperados. Art. 33 ° Fondo de Garantía para MSE's COFIDE asigna un porcentaje de recursos financieros para administrar y obtener de diversas fuentes para financiar MYPE, siempre que los términos que se les otorguen les permitan usar una parte del mismo para formar o aumentar los Fondos de Garantía, que, en aplicaciones de marketing, facilita el acceso de MSE a los mercados financieros y de capital, la participación en compras gubernamentales y otras instituciones.

Art. 34 ° Riesgo de capital El estado promueve el desarrollo de capital de riesgo de fondos de inversión para adquirir capital temporal Las MYPE innovadoras comienzan su negocio y existen con menos de dos años consecutivos.

2.3. Marco Conceptual.

(Definición de Financiamiento)

"Es el conjunto de recursos financieros monetarios para realizar una actividad económica, con la característica de que generalmente son sumas prestadas

que complementan los recursos propios, recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario, la financiación es contratada dentro y fuera del país por medio de préstamos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de instrumentos de crédito o cualquier otro documento pagadero en el plazo”

Sketchly Molina y otros (2000)

“El financiamiento

La pregunta clave respecto de este importante factor del desarrollo es: ¿cómo han accedido al financiamiento los empresarios?”

“Tal como sucede con la mayoría de las micro y pequeñas empresas, las existentes en Villa Hidalgo no se iniciaron a partir de financiamientos formales, sino que, más bien, han iniciado a partir de ahorro personal y préstamos de familiares y amigos. En esta forma de financiamiento, el flujo de capital de los Estados Unidos juega un papel determinante. De manera similar a lo que ha sucedido el Moro león - Uriangato, en el estado de Guanajuato-. También en Villa Hidalgo hay un flujo muy importante de dinero del exterior. Un claro indicador de esta afluencia es la existencia de casas de cambio, cuyo número supera al de las sucursales bancadas.

La familia santos comenzó un pequeño negocio de bordado con ahorros familiares y con un pequeño préstamo que recibió de familiares radicados en los Ángeles, California. El negocio prosperó rápidamente porque en Villa Hidalgo había mucha demanda y muy pronto la máquina bordadora fue insuficiente. El señor y la señora santos compraron una bordadora de alta producción que significó una inversión de dos millones de pesos. El

distribuidor del equipo les dio el financiamiento en función del buen desempeño del negocio. La familia aceptó el riesgo de un financiamiento muy alto porque las otras dos variables importantes, tecnología y mercado, estaban resueltas. Aun conocía la calidad moral de la familia, su capacidad de trabajo y las posibilidades de éxito del negocio”.

El caso del “financiamiento presenta variables de actitud, conocimiento y relación con los otros factores, que tienen como resultado la posibilidad de acceder al financiamiento:

En primer lugar, la cultura respecto al crédito. El financiamiento no es visto como una forma de disponer de dinero para resolver problemas coyunturales y sacar a la empresa de una crisis financiera - en el caso de la microempresa una crisis de liquidez, sino por el contrario permite el crecimiento de la empresa, para ponerla en posibilidad de aprovechar oportunidades que potencia a la empresa, en vez de una carga que le significa pagar por algo que aparentemente resolvió problemas, pero que, tarde o temprano, es un obstáculo que no generó posibilidades de desarrollo.

En segundo lugar, la tecnología y el financiamiento están íntimamente ligados, pero siempre están apoyados en una posibilidad clara de mercado para la actividad de la empresa”.

En tercer lugar, “el financiamiento no aparece como una variable aislada, sino fuertemente relacionada con tecnología y mercado, con posibilidades claras de crecimiento y éxito de la empresa”.

“Tipos de financiamiento en Guatemala Créditos documentarios:

“Son conocidos según **Castellanos (2009)** también como Cartas de Crédito.

En ella intervienen un Comprador (ordenante, Tomador o Aplicante), un vendedor (Beneficiario). El banco Emisor y el Banco Negociador o Pagador.

Se conceptualizan como una “Orden Condicionada de pago” en la cual un Banco (Banco negociador) actuando a petición de un Ordenante (Comprador), se compromete a efectuar pago hasta cierto punto a un Beneficiario (Vendedor) contra documentos (factura de conocimiento de embarque, certificado de seguro, lista de embalaje), siempre que cumplan ciertos términos y condiciones establecidos en el documento de crédito.

Los créditos pueden estar a la vista y un plazo o termino.

Carta de crédito desde el punto de vista: El banco realiza el pago del beneficiario contra la presentación de los documentos de embarque en orden.

Tarjeta de crédito aplazo: El banco extiende una garantía de pago al destinatario contra la presentación de los documentos de envío en orden esta garantía o promesa de pago puede ser a 30, 60, 90, 120 y hasta 360 días fecha del conocimiento del embarque o según lo establecido en la carta de crédito

Rentabilidad

Según **Pascual Ramon y otros (1998)**, afirman que en principio lo que interesa fundamentalmente es la rentabilidad. El proyecto es rentable si el valor de los rendimientos que proporciona es superior al de los recursos que utiliza. Este criterio es el que recibirá en este texto mayor atención, pero no se puede perder de vista que, en general, no se pueda hablar sin más de la rentabilidad de un proyecto, si no de la probabilidad de que tenga una u otra rentabilidad, un proyecto puede tener una probabilidad, incluso muy elevada, de ser muy rentable, pero puede haber también una probabilidad de que sus

resultados sean muy negativos.”

(Las Micro y pequeñas empresas Mypes: Conceptos)

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

número de trabajadores, es decir, la capacidad de generar empleo de las empresas.

III. METODOLOGIA.

3.1. Diseño de la Investigación

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

3.2. Población y Muestra.

Dado que la investigación será bibliográfica documental y de caso no habrá población y tampoco muestra.

3.3. Definición y Operacionalización de Variables

Dado que la investigación bibliográfica- documental y de caso, no aplica.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.4.1. Técnicas.

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

Para el recojo de la información del caso, se utilizó la técnica de la revisión de los estados financieros pertinentes de la empresa en cuestión

3.4.2. Instrumentos.

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

Para el recojo de la información del caso se utilizó como instrumentos los estados financieros pertinentes y las ratios correspondientes al financiamiento

3.5. Plan de análisis:

Para lograr el recojo de información y análisis de los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la revisión bibliográfica y documental, luego se hizo el análisis relacionándolo con los antecedentes y bases teóricas pertinentes. Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 2, se realizó a través de la aplicación de ratios de rentabilidad, luego se hizo el análisis correspondiente a la luz de los antecedentes y bases teóricas.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se hizo un análisis comparativo entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2; luego, se explicó las coincidencias.

3.6. Matriz de consistencia

Anexo n° 01

3.7. Principios Éticos.

No aplica por tratarse de una investigación descriptiva.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

Respecto al objetivo específico 1: Describir la características de Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú, 2017.

CUADRO N°1

**CARACTERISTICAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO EN EL PERU 2017**

AUTORES	RESULTADOS
CESPEDES (2014)	<p>Afirma que:</p> <p>Toda empresa necesita financiamiento para poder funcionar, es decir, necesita de capital en efectivo para manejar los diversos costos de inversión y operación, significa que necesita tener dinero para contratar empleados, tener productos básicos, invertir en marketing, publicidad y finalmente tener un sistema de distribución que le permita llegar al consumidor con sus productos a través del comercio.</p> <p>El financiamiento es trascendental para las micros y pequeñas empresas, en la proporción que esta herramienta sea aprovechada eficaz y eficientemente, lo que redundará en la mejora de la rentabilidad que deben obtener en el ejercicio de sus actividades económicas; ya que el objetivo final y primordial de toda empresa es maximizar los beneficios a lo largo del tiempo.</p> <p>El 75% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros del sistema bancario y el 25% recibieron créditos de prestamistas usureros (ver tabla N°12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Lezama (2010) y Tantas (2010), en donde el 50% y el 100% recibieron crédito financiero del sistema bancario respectivamente.</p> <p>El 58% de las MYPES encuestadas consideran que los prestamistas usureros dan mayores facilidades para la obtención de créditos y el 29% considera al sistema no bancario (ver tabla13).</p> <p>El 78% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo y el 22% en Mejoramiento y/o ampliación del local (ver tabla N° 19). Estos resultados contrastan de los encontrados por Reyna (2008) y Tantas (2010), indicando ambos, que también lo invirtieron en capital de trabajo, en un 66.7%.</p> <p>Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 90% están en el rubro de ferretería y electricidad hace más de 3 años, el 10% restante tiene una antigüedad laboral menor a los 3 años. Del total de mypes encuestadas el 75% no tiene ningún trabajador permanente, solo el 25% si lo posee, por otro lado el 92% no tienen ningún trabajador a medio tiempo y el 8% cuenta con trabajadores part- time (4 horas diarias) por último el 96% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 4% fueron creadas por subsistencia.</p>
PACHACUTE (2016)	<p>Determina que Tres grandes problemas que enfrentan las pymes según (Espinoza, 2015), el primero es el dificultoso acceso a</p>

	<p>mercados nacionales e internacionales, El segundo problema es que los pequeños y microempresarios carecen de recursos en la mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, la falta de políticas gubernamentales impulsadoras de financiamiento, el elevado costo de capital, las limitaciones en su otorgamiento esencialmente las referidas a las garantías, la carencia de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que influyen negativamente en las pequeñas y microempresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo, finalmente, como tercer problema que afrontan las pyme está la casi absoluta ausencia de tecnología</p> <p>El 53% (16) indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 23% no recibió financiamiento, el 20% (6) indico que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención del crédito el 4% no precisa.</p>
FLORES (2016)	<p>Afirma sobre:</p> <p>Monto solicitado y Tasa de interés:</p> <p>El 100% (10) de las MIPYMES encuestadas manifestó que el financiamiento solicitado (créditos) fue atendido según los montos requeridos</p> <p>El 44% (4) de las MIPYMES encuestadas manifestó que pagó el 7.75% de tasa de interés en el Sistema Financiero. El 33% (3) de las MIPYMES encuestadas manifestó que pagó el 4.80% de tasa de interés en el Sistema Bancario. El 23% (2) de las MIPYMES encuestadas manifestó que pagó el 5.50% de tasa de interés en el Sistema de Cajas Rurales</p> <p>El 67% de (6) de las MIPYMES encuestadas manifestó que los plazos de los créditos requeridos fueron de corto plazo en Financieras y Cajas Rurales. El 33% (3) de las MIPYMES encuestadas manifestó que los plazos de los créditos requeridos fueron de largo plazo en la Banca Tradicional.</p>
GALLOSO (2017)	<p>Del 100% de los encuestados el 53% cree que el financiamiento otorgado mejoro su rentabilidad de su negocio el 31% indica que no mejoro y el 16% no responde. Este resultado es coherente con los estudios realizados por Novelo (2009), en su investigación titulada: Modelo de análisis correlacional para medir la rentabilidad entre competencias e indicadores, donde precisa que el 36% de los</p> <p>Propietarios de las Mype mencionan que el microcrédito obtenido contribuyo en un 17% al incremento de la rentabilidad de su negocio y en la mayoría forma parte de que no ha crecido su rentabilidad anual.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes, nacionales y regionales de la presente investigación.

Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del financiamiento de la Empresa Comercial “LUVSA S.R.L.” -Lima, 2017

CUADRO 02

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

COMERCIAL LUVSA SRL LIMA 2017

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
1. ¿El financiamiento obtenido para desarrollar proyectos, es financiamiento propio?		X
2. ¿Para desarrollar los proyectos requiere de financiamiento de terceros?	X	
3. ¿El financiamiento requerido por su empresa es solicitado solo a entidades bancarias?		X
4. ¿El financiamiento requerido por su empresa es solicitado solo a entidades no bancarias?		X
5. ¿Financia su actividad con financiamiento de terceros y propio?	X	
6. ¿Considera Usted que el financiamiento mejora contribuye al desarrollo de la empresa y mejora la gestión de la misma?		X
7. ¿Las empresas no bancarias le brindan mayores facilidades de crédito?	X	
8. ¿Las empresas bancarias le brindan mayores facilidades de crédito?		X
9. ¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?		X

10. ¿Los créditos otorgados fueron a corto plazo?	X	
11. ¿Los créditos otorgados fueron a largo plazo?		X
12. ¿La tasa de interés fue de acuerdo a la tasa del mercado?		X
13. ¿Se invirtió el crédito en capital de trabajo?	X	
14. ¿Se invirtió el crédito en activos fijo?	X	
15. ¿Fue invertido el crédito en la capacitación del personal?		X
16. ¿Luego de obtener el crédito y al final del periodo se obtuvo utilidad?	X	
17. ¿Las entidades financieras brindan beneficios a la empresa?		X
18.- ¿Considera Ud. que la tasa de interés del crédito obtenido es elevada?	X	
19.- ¿Ha solicitado crédito alguna vez de prestamistas informales?	X	

Respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú y de la empresa “LUVSA S.R.L.”-Lima, 2017.

CUADRO 3

ANALISIS COMPARATIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU Y DE LA EMPRESA LUVSA SRL LIMA 2017

ELEMENTO DE COMPRACION	OBJETIVO ESPECIFICO I	OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS
Respecto al	Afirma que:		Si coincide

financiamiento	<p>La financiación es importante para las microempresas y las pequeñas empresas, siempre que esta herramienta se utilice de manera eficiente y eficaz, lo que conducirá a la mejora de la rentabilidad que deben alcanzar en la realización de sus actividades económicas. porque el objetivo principal y último de cada compañía es maximizar los beneficios a lo largo del tiempo.</p> <p>El 75% de las MYPES encuestadas recibieron créditos financieros del sistema bancario y el 25% recibieron créditos de prestamistas usureros; estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Lezama (2010) y Tantas (2010), en donde el 50% y el 100% recibieron crédito financiero del sistema bancario respectivamente.</p>	<p>El financiamiento ayuda al desarrollo de la MYPE</p>
CESPEDES (2014)		
Respecto al otorgamiento de crédito	<p>Tres grandes problemas que enfrentan las pymes según (Espinoza, 2015), el primero es el dificultoso acceso a mercados nacionales e internacionales, El segundo problema es que los pequeños y microempresarios carecen de recursos en la mano para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales, la falta de políticas gubernamentales impulsadoras de financiamiento, el elevado costo de capital, las limitaciones en su otorgamiento esencialmente las referidas a las garantías, la carencia de una cultura crediticia, constituyen, entre otros, aspectos que influyen</p>	<p>Lo difícil de acceder a los créditos, disminuye la solicitud de financiamiento por parte de las MYPES</p> <p>de Si coincide</p>

	negativamente en las empresas		
	PACHACUTE (2016)		
Respecto a la tasa de intereses	El 44% (4) de las MIPYMES encuestadas manifestó que pagó el 7.75% de tasa de interés en el Sistema Financiero. El 33% (3) de las MIPYMES encuestadas manifestó que pagó el 4.80% de tasa de interés en el Sistema Bancario. El 23% (2) de las MIPYMES encuestadas manifestó que pagó el 5.50% de tasa de interés en el Sistema de Cajas Rurales	La tasa de interés es de 14% siendo un interés aceptable para el mercado nacional	Si coincide
	FLORES (2016)		
Respecto al inversión	De los propietarios de las Mype mencionan que el microcrédito obtenido contribuyo en un 17% al incremento de la rentabilidad de su negocio y en la mayoría forma parte de que no ha crecido su rentabilidad anual.	El préstamo en las MYPES es para ser utilizado como capital de trabajo (compra de mercaderías, pago de sueldos, tributos, y en algunos casos compra de activos fijos).	Si coincide
	GALLOSO (2017)		

4.2 Análisis de Resultado

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

CESPEDES (2014), nos dice que el financiamiento es una herramienta importante para las pequeñas y medianas empresas MYPES, siempre y cuando sean utilizadas de la mejor manera que la única beneficiada sea la MYPE, es decir el crédito debe ser usado como capital de trabajo en la adquisición de activos fijos, pagos de planillas y compra de mercaderías.

CHUQUIJA (2016), nos dice sobre el financiamiento que es el instrumento que tiene por propósito, conseguir recursos con el más bajo

costo posible y tiene como fundamental ventaja el logro de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo

VARGAS (2016) Nos dice en su investigación que la gran cantidad de empresarios de las micro y pequeña empresa (MYPE) piensa que uno de los problemas esenciales que tiene que afrontar es el financiamiento, ya sea para comenzar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o ampliar sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen problemas para obtener dinero. (Lira, 2009)

Las MYPE averiguan el financiamiento para desarrollar su nivel de rentabilidad; es decir es trascendental ya que por motivo del financiamiento la MYPE puede afrontar a la competitividad del rubro por lo tanto lograr una rentabilidad esperada, al término de las inversiones efectuadas en la MYPE. Sin duda el financiamiento es de mucha significación y uno de los puntos palpables ya que si se gestionan de forma racional y bajo una administración conveniente los resultados son favorables en cuanto a su rentabilidad. (Aguirre, 2008)

COBIAN (2016), Las MYPES en la economía del Perú tienen un papel muy importante, cabe resaltar que las mypes en un momento dado van a requerir de fuentes de financiamiento, que son la manera de que una entidad puede ofrecer recursos financieros para que puedan cumplir sus metas de expansión de sus operaciones y de sus ingresos.

Todas las operaciones en las que se realizan algún tipo de préstamo se rigen por el sistema financiero, el cual está formado por las Cajas y los Bancos.

Cabe indicar que el 30% del financiamiento a las mypes lo atienden las cajas municipales y el 19% las financieras. Es por lo tanto que las empresas en un periodo determinado van a anhelar adquirir una clase de crédito financiero, el cual les facultara poder seguir evolucionar empresarialmente. Por lo general los microempresarios obtienen préstamos a mediano plazo debido al interés que las entidades financieras cobran.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

Respecto al Financiamiento:

De las preguntas realizadas, lo cual refleja que la pequeña empresa “LUVSA S.R.L.”-Lima, 2017. Se determina que la pequeña empresa solicito financiamiento de entidades financieras bancarias y no bancarias, de donde obtuvo créditos para incrementar su capital de trabajo, y en algunas oportunidades acudió a prestamistas informales.

Respecto al otorgamiento de crédito:

De las preguntas realizadas, lo cual refleja que la pequeña empresa “LUVSA S.R.L.”-Lima, 2017. Se determina que la pequeña empresa solicito financiamiento de entidades financieras bancarias y no bancarias de las no bancarias, también recurrió al crédito informal a pesar de los altos costos del crédito.

Respecto a la Tasa de Intereses:

De las preguntas realizadas, lo cual refleja que la pequeña empresa “LUVSA S.R.L.”-Lima, 2017. Obtuvo créditos con una tasa promedio de 14%, no queriendo responder a la tasa de interés del mercado informal

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se elaboró un cuadro comparativo de cuatro columnas, en la primera columna se establecen los elementos de comparación, en la segunda columna se establecen los resultados del objetivo específico 1, en la tercera columna se establecen los resultados del objetivo específico 2; para finalmente, pasar a la columna cuatro, donde se establecen los resultados de la comparación entre el resultado del objetivo específico 1 y los resultados del objetivo específico 2.

Respecto al Financiamiento

CESPEDES (2014). El financiamiento es importante para las micro y pequeñas empresas, en la medida que esta herramienta sea utilizada eficiente y eficazmente, es también importante la capacitación a los propietarios de las MYPES, para dar buen uso del crédito obtenido.

Respecto al otorgamiento de crédito

PACHACUTE (2016), a pesar de las dificultades que se les presenta a los propietarios de las MYPES al solicitar los créditos, son su única alternativa para poder contar con la liquidez necesaria para seguir desarrollándose como empresa. Si bien es cierto que en el sistema no bancario los requisitos no son muy exigentes.

Respecto a la tasa de Interés:

FLORES (2016), del sistema bancario las tasas de interés son casi las mismas las diferencias son decimales, siendo los bancos más utilizados BCP, INTERBANK, BBVA, SCOTIAN BANK, FINANCIERO, MI

BANCO, y otros en menor medida, las Cajas de Ahorro y Créditos en el sistema no bancario, donde los intereses son menores.

Respecto a la Inversión

GALLOSO (2017). El préstamo en las MYPES es para ser utilizado como capital de trabajo

(Compra de mercaderías, pago de sueldos, tributos, y en algunos casos compra de activos fijos), tendríamos que agregar que para que se le dé el uso correcto al crédito obtenido los dueños de las MYPES, deben ser capacitados por las mismas instituciones financieras de esta manera aseguran futuros créditos.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

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

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Según la encuesta realizada al caso de estudio, de las 19 preguntas efectuadas específicamente en la parte de financiamiento de la empresa (11-29), las respuestas han sido afirmativas el 47% (9) y el resto 53 % (10) han sido

negativas; por lo tanto, y en base de las respuestas del cuestionario esta empresa “LUVSA S.R.L.”, **se concluye** para continuar desarrollando sus operaciones en el mercado solicita créditos en el sistema financiero formal e informal, para la adquisición de mercaderías y activos que le ayudaran a generar más ingresos y beneficios a la empresa propiciando de esa manera su desarrollo y crecimiento como también poder cubrir las necesidades de su clientela, que es la base de la existencia de esta empresa , si bien es cierto la empresa LUVSA SRL, se agencia de créditos bancarios con intereses menores a los que ofrece el financiamiento informal, el porcentaje de adquisición de capital, es mayor con los informales, porque les da mayores facilidades para su obtención, lo cual nos dice que está debilitada y puede causar riesgos en la gestión, por el alto costo que significa adquirirlos, lo más factible seria obtener el financiamiento del sistema formal pero las facilidades para su obtención tienen muchas restricciones por las garantías que piden para su otorgamiento, lo cual imposibilita la obtención de capitales que ayudarían a su desarrollo de la empresa, si bien es cierto la empresa LUVSA SRL ha obtuvo créditos en la banca formal por un porcentaje de 14% en estos por un monto 80,000 soles a un plazo de 12 meses la tasa general para las empresas de su entorno es el de 18%, intereses mucho mayores a los que se cobra a empresas muchas más grandes ya sea por el nivel de riesgo que implica y la poca cantidad activos por ser una empresa mediana y en crecimiento.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

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

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

5.4 Conclusión General:

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

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

Recomendamos que la empresa “LUVSA S.R.L.”, cuente con asesoramiento

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

El estado peruano debe participar con programas que apoyen el crecimiento de las pequeñas empresas, programas claros, precisos, contundentes, y sobre todo que estén cerca de las empresas en desarrollo lo que permitirá ver la situación de cada empresa, para que así las pequeñas empresas se desarrollen en el mercado nacional y por qué no en el internacional.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. Referencias Bibliográficas.

Actualidad Empresarial (15 de agosto 2016)

<http://www.aempresarial.com/web/informativo.php>

Carlo Ferraro, E. (Noviembre 2011). Todos los derechos reservados - Impreso en naciones Unidas - Santiago de Chile. Obtenido de Eliminando Barreras: El Financiamiento a las pymes en América Latina: www.miempresa.gob.pe/portal/images/stories/.../FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pd...

Castillo Castillo, E. (2016). Obtenido de Tesis: Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector comercio - rubro Alimentos Lácteos, de distrito de Vegueta - Provincia de Huaura - Huacho : repositorio.uladech.edu.pe/.../CASTILLO_CASTILLO_ELVIS_SANDRO_FINANCIAM

Céspedes Moscol, Jorge Exhedy (Marzo 2014) Tesis: Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las medianas y pequeñas empresas sobre artículos de ferretería y de electricidad de la provincia Sullana en el Periodo 2014:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/734>

Del Aguila Romero, L. (2016). Obtenido de Tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro

librerías, del distrito de Calleria 2016- Pucallpa:
repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1180

Diario Gestión. (26 de Setiembre de 2016). *Gestión*, págs.
<https://gestion.pe/.../inei-son-cuatro-problemas-limitan-crecimiento-empresas-147918>.

Fajardo Rosales, Reiner (2016) Tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Perno centro Lumaby E.I.R.L.” de Chimbote, 2015:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2279>

Flores Sanchez, Cesar Augusto (Noviembre 2016) Tesis: Caracterización de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad para las MIPYMES en el Perú: en el distrito ATE – Vitarte. Periodos 2011- 2014:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1093>

Heidy Gisella Robles Cerna (2016), Tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa comercial J. blanco S.A.C. de Casma - 2016:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045197>

Ixchop Ajtun. (2014). Tesis: Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenanfo.

Logreira, C. (2017). Tesis: Financiamiento privado en las Microempresas del Sector Textil - Confecciones en Barranquilla - Colombia. Colombia.

Mendoza Perez. (2016) Tesis: Caracterización del Financiamiento de las Mypes del sector comercio - caso ferreteria "La Solución" en el distrito de San Juan de Miraflores). Lima.

Moreno Rodriguez, Mary Dina (Diciembre 2016) Tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Perú: caso empresa Proquitec Industrias S.A.C. Trujillo, 2016:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1425>

Nureña Diaz, Ana Rocio (2015) Tesis: Caracterización del financiamiento de las empresas del Perú: caso de la empresa de "Transportes Covisa SAC." - Trujillo, 2015:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/460>

Pascual Ramon y otros. (1998). Planificación y rentabilidad de proyectos industriales. Companys Pascual.

Pachacut Mamani, Mauricio (Mayo 2016) Tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de equipos informáticos del mercado internacional Tupac Amaru del distrito de Juliaca - provincia de San Ramo Periodo 2013-2014:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/763>Reinoso Ramos, Raul Esteban (2010) Tesis: Estudio del Acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito del año 2000 al 2008:

<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/4531>

Razuri Jimenez. (2016). Tesis: caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana año 2015. Piura

Rivasplata Fernandez, Elita (Diciembre 2017) Tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso pollería “Las Delicias Ckicken” - Chimbote, 2016:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1875>

Razuri Jimenez. (2016). Tesis: caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Sullana año 2015. Piura.

Sketchly Molina y otros. (Julio 2000). Microempresa, Financiamiento y Desarrollo: en el caso Mexico. Mexico: Miguel Angel Porrúa.

Torres Arellano, Frank Jhonnatan (Julio 2015) Tesis: Caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. caso : repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/931>

Viera Sanchez, Natali (2016). Obtenido de Tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del Sullana, Año 2014: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/865>.

6.2. Anexos

6.2.1 ANEXO 1

Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS
CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “LUVSA S.R.L.” -LIMA, 2017	¿Cuáles son las características del Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú: caso empresa “LUVSA S.R.L.” Lima, 2017?	Determinar y describir las características del Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú: caso empresa “LUVSA S.R.L.” Lima, 2017.	- Describir las características del Financiamiento de las Empresas Sector Comercio Perú, 2017. - Describir las Características del financiamiento de la Empresa “LUVSA S.R.L.” -Lima, 2017 - Hacer un análisis Comparativo de las características del Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú y de la empresa “LUVSA S.R.L.”- Lima, 2017.	No aplica

6.2.2 ANEXO N° 2

Modelo de ficha Bibliográfica

TITULO: Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina

NOMBRE : Carlo Ferraro

LUGAR: Chile

AÑO: 2011

ANALISIS: Las dificultades de las PYMES para acceder al crédito en América Latina

La segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las pymes es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño. En primera instancia, debe realizarse una aclaración metodológica. La comparación entre países no permite obtener resultados concluyentes, debido a que no hay un criterio homogéneo para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Inclusive, a veces, dentro de los propios países no se comparte una sola clasificación. Tal es el caso, por ejemplo, de Brasil donde coexisten diferentes parámetros para definir a estas empresa

TITULO: ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS

NOMBRE: Pierina del Refugio Nuño de León

LUGAR : Mexico

AÑO : 2009

ANALISIS: CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS Para definir de manera integral el concepto de administración de la pequeña empresa es necesario definirlo en sus partes, homologarlas y correlacionarlas, para obtener una definición más rica que la simple suma de sus partes. La administración: es la unión integral de los conceptos de ciencia social, técnica y arte, que se ocupa de llevar a cabo un proceso dentro de un ciclo administrativo. Por lo tanto, la administración tiene un enfoque integral y universal de ver los negocios, porque en ella coinciden tanto los conocimientos, principios y leyes del comportamiento y actividades organizacionales, como del individuo como persona, así como sus reglas, normas, protocolos y procesos, fundamentada en la cultura y valores de la sociedad, con el apoyo de la comunicación para su trasmisión, a través de las siguientes fases: planeación, organización, dirección y control, gestionando la mejora continua dentro de la organización. El segundo elemento a definir es el de empresa, tradicionalmente manejado como la unidad económico-social que tiene como finalidad la obtención de un beneficio o utilidad, tanto para el empresario y su organización como para la sociedad en la que está inmersa, donde se coordinan el capital, recursos naturales, el trabajo y la dirección para satisfacer las necesidades del mercado. El tercer elemento a definir es el tamaño pequeño de la empresa, conocido como su dimensión o magnitud, pero, antes de continuar, es importante preguntarnos ¿en función de qué determino el tamaño?, en México a partir del 30 junio de 2009, el tamaño está determinado en función de la cantidad total de personal de la organización y el nivel de ventas anuales.

6.2. 3 ANEXO 3

CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa "LUVSA S.R.L." – LIMA, 2017, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA "LUVSA S.R.L." – LIMA, 2017

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.

Entrevistador,(a): Pablo Julio Roja Untiveros

Fecha: 26/02./2018



I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa:57.....

2. Sexo Masculino (X) Femenino ()

3. Grado de instrucción:

Primaria completa ()

Primaria incompleta ()

Secundaria completa (X)

Secundaria incompleta ()

Superior universitaria completa ()

Superior universitaria incompleta ()

Superior no universitaria completa ()

Superior no universitaria incompleta ()

4. Estado

Civil: Soltero ()

Casado (X)

Conviviente ()

Viudo ()

Divorciado ()



5. Profesión: ...EMPRESARIO.....

6. Ocupación: ...GERENTE.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

7. Tiempo en año que se encuentra en el sector: ...24.....

8. Formalidad de la empresa:

Formal (X)

Informal ()

9. Número de trabajadores

Permanentes:.....12.....

Número de trabajadores eventuales:.....02.....



10. Motivos de formación de la empresa:

Maximizar ingresos (X)

Generar empleo familiar ()

Subsistir ()

Otros ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿El financiamiento obtenido para desarrollar proyectos, es financiamiento propio?

Si () No (X)

12. ¿Para desarrollar los proyectos requiere de financiamiento de terceros?
Si (X) No ()
13. ¿El financiamiento requerido por su empresa es solicitado solo a entidades bancarias? Si () No (X)
14. ¿El financiamiento requerido por su empresa es solicitado solo a entidades no bancarias? Si () No (X)
15. ¿Financia su actividad con financiamiento de terceros y propio? Si (X) No ()
16. ¿Considera Usted que el financiamiento mejora contribuye al desarrollo de la empresa y mejora la gestión de la misma? Si () No (X)
17. ¿Las empresas no bancarias le brindan mayores facilidades de crédito? Si (X) No ()
18. ¿Las empresas bancarias le brindan mayores facilidades de crédito? Si () No (X)
19. ¿Los créditos otorgados fueron con los montos solicitados? Si () No (X)
20. ¿Los créditos otorgados fueron a corto plazo? Si (X) No ()
21. ¿Los créditos otorgados fueron a largo plazo? Si () No (X)
22. ¿La tasa de interés fue de acuerdo a la tasa del mercado? Si () No (X)
23. ¿Se invirtió el crédito en capital de trabajo? Si (X) No ()
24. ¿Se invirtió el crédito en activos fijo? Si (X) No ()
25. ¿Fue invertido el crédito en la capacitación del personal? Si () No (X)
26. ¿Luego de obtener el crédito y al final del periodo se obtuvo utilidad? Si (X) No ()
27. ¿Las entidades financieras brindan beneficios a la empresa? Si () No (X)


EUVISA S.R.L.
MAR O ANTONIO LUIS RIVERA
GERENTES

28. ¿Considera Ud. que la tasa de interés del crédito obtenido es elevada? Si (X) No ()

29. ¿Ha solicitado crédito alguna vez de prestamistas informales? Si (X) No ()

30. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 – 3,000
- b) 3,000 – 5,000
- c) 5,000 – 10,000
- d) 10,000 – 15,000
- e) 15,000 – 20,000
- f) 20,000 a más

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

- a) 06 meses
- b) 12 meses
- c) 24 meses
- d) 36 meses
- e) Otros.....

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

Tasa de Interés:1.5%..... Mensual



Requisitos para obtener financiamiento:

- * Recibo de casa puede ser luz o agua del representante legal (no menor a dos meses de antigüedad).
- * 6 últimos PDTS (con constancia de presentación y Boucher de cancelación)
- * 2 Últimas declaraciones juradas (con constancia de presentación y Boucher de cancelación)
- * En caso de RUS se necesita la copia de los 3 últimos pagos a sunat
- * Copia de DNI del titular, socios, conyugues y fiadores
- * Copia de recibo de teléfono a nombre del representante legal o a nombre de la empresa.
- * copia de contrato de alquiler de local punto de venta y locales anexos.
- * Copia de tarjeta de propiedad (si tiene vehículos a nombre de la empresa o a nombre del representante LEGAL)
- * Copia de facturas de maquinarias (si tiene maquinarias)
- * 2 facturas de compras de sus proveedores principales
- * 2 facturas de ventas de clientes principales.
- * 2 Referencia personal con teléfono fijo.
- * Cronogramas de pagos de deudas con otros bancos.
- * HR - PU ocal (Si el local es propio)
- * Licencia de funcionamiento
- * Estados Financieros
- * Proforma de bien a comprar.
- * Carta de no adeudo.


XUVSA S.R.L.
MAR O ANTONIO LUNA RIVERA
CALLE BENTON