



**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 “JUELMÍ S.A.C.” - LIMA, 2017**

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

AUTORA:

BACH. CECILIA CASTILLO BARBOZA

ASESOR:

MG. CPC 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 “JUELMÍ S.A.C.” - LIMA, 2017**

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

AUTORA:

BACH. CECILIA CASTILLO BARBOZA

ASESOR:

MG. CPC JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

LIMA - PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DRA. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

MGTR. CPCC DONATO CASTILLO GOMERO
MIEMBRO

MGTR. CPCC VÍCTOR ARMIJO GARCÍA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

La vida se encuentra plagada de retos, y uno de ellos es la universidad. Tras verme dentro de ella, me he dado cuenta que más allá de ser un reto, es una base no solo para mi entendimiento del campo en el que me he visto inmerso, sino para lo que concierne a la vida y mi futuro.

Agradezco a Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Gracias a todas aquellas personas que en algún momento de mi vida aparecieron como estrellas para iluminar mi camino, por los buenos o malos consejos que me dieron, por darme momentos inolvidables, tanto felices como tristes pero que al final son parte de todo; a todos ellos por compartir un poco de su tiempo, de su vida, sus molestias, sus sufrimientos, sus logros y que me enseñaron el verdadero concepto de la “amistad”.

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi Madre querida, que aunque no estés físicamente vives eternamente en mis recuerdos y en mi corazón

A mi hermana Sofía, gracias hermana mía por haber estado a mi lado, gracias por dejarme esos bellos recuerdos, porque cerrando mis ojos yo te veo.

A mi padre Raúl, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “JUELMI S.A.C.”- Lima, 2017. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. **Respecto al objetivo 1.** Variados autores nacionales coinciden en sus conclusiones al establecer que el financiamiento con las instituciones financieras ha traído como beneficio para sus empresas tener una mayor capacidad de desarrollo, mejorando significativamente su producción y sus ingresos, además han podido financiar sus inversiones en capital de trabajo y activos fijos, así como mejorar sustancialmente sus inventarios y poder satisfacer a sus clientes. Por otro lado, los autores plantean que influyen negativamente en que las mypes se acerquen a buscar financiamiento en las instituciones financieras el hecho de encontrarse con tasas de interés muy elevadas lo que les impide acceder al crédito en mejores condiciones, asimismo se arguye también como otro factor de dificultad, el hecho del crecimiento de las garantías para los créditos y también el bajo monto de crédito demandado. **Respecto al objetivo 2.** Los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al Gerente de la empresa JUELMI S.A.C, se obtuvo lo siguiente: La empresa JUELMI S.A.C. no se financio solamente con recursos propios, sino que busco el apoyo económico en instituciones financieras, y entre estas las no bancarias privadas, las cuales le otorgaban mayores facilidades de crédito en los montos solicitados y que eran de corto plazo. Manifestó el Sr. Gerente que el financiamiento le permitió el desarrollo de su empresa incrementando sus ingresos y obteniendo un claro beneficio a su empresa. Los montos de préstamo promedio no pasaban de los S/. 20000, con plazos de 12 meses y a una tasa del 30% anual.

Palabras Clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresa, sector comercial.

ABSTRACT

The main objective of this research was: To determine and describe the financing characteristics of the companies in the Peruvian trade sector: Case Company "JUELMI SAC" - Lima, 2017. The design of the research was non-experimental, descriptive, bibliographic and documentary, the level of the investigation was descriptive and the case. Regarding the objective 1. Several national authors agree in their conclusions to establish that financing with financial institutions has brought as a benefit for their companies to have a greater capacity for development, significantly improving their production and income, and they have also been able to finance their investments in capital of work and fixed assets, as well as substantially improve their inventories and be able to satisfy their customers. On the other hand, the authors argue that they have a negative influence on the fact that Mypes approach financing in financial institutions because they face very high interest rates, which prevents them from accessing credit on better terms. It is also argued as another factor of difficulty, the fact of the growth of guarantees for loans and also the low amount of credit demanded. Regarding objective 2. The results obtained through the questionnaire that was applied to the Manager of the company JUELMI S.A.C, the following was obtained: The company JUELMI S.A.C. it was not financed solely with its own resources, but it sought financial support in financial institutions, and among these private non-banking entities, which granted it greater credit facilities in the amounts requested and which were short-term. Mr. Gerent said that the financing allowed him to develop his company, increase his income and obtain a clear benefit for his company. The average amount of the loans did not exceed S /. 20000, with terms of 12 months and a rate of 30% per year.

Key words: Financing, micro and small enterprises, commercial enterprises.

CONTENIDO

CARATULA.....	i
CONTRACARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	10
II. REVISION DE LITERATURA.....	14
2.1. ANTECEDENTES.....	14
2.1.1. internacionales.....	14
2.1.2. nacionales.....	19
2.1.3. regionales.....	25
2.1.4. locales.....	29
2.2. BASES TEORICAS.....	35
2.2.1. teorías de las mypes.....	35
2.2.1.1. evolución de la mype en el Perú.....	35
2.2.1.2. las mypes en el Perú.....	37
2.2.2. teorías del financiamiento.....	41
2.2.2.1. teoría del costo del capital.....	42
2.2.2.2. teoría del costo de la deuda.....	43
2.2.2.3. teoría tradicional de la estructura financiera.....	46
2.2.2.4. fuentes de obtención del financiamiento.....	47
2.2.2.5. fuentes y formas de financiamiento.....	48
2.2.3. teoría de las empresas.....	51
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	53
2.3.1. definiciones de micro y pequeñas empresas:.....	53
2.3.2. definiciones del financiamiento:.....	54
2.3.3. definición de empresas:.....	59
III. METODOLOGÍA.....	60
3.1. tipo de investigación.....	60
3.2. nivel de investigación.....	60
3.3. diseño de la investigación.....	61
3.4. definición y operacionalización de variables.....	61

3.5.	población y muestra.....	61
3.6.	técnicas e instrumentos de recolección de datos.	61
3.7.	plan de análisis.....	61
3.8.	matriz de consistencia:.....	62
	Ver en anexo N ^a 1	62
3.9.	principios éticos:.....	62
IV.	RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS	63
4.1.	Resultados.....	63
4.1.1.	Objetivo específico N ^o 1.....	63
4.1.2.	Objetivo específico N ^o 2.....	71
4.1.3.	Objetivo específico N ^o 3:	74
4.2.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	77
4.2.1.	Respecto al objetivo específico N ^o 1:	77
4.2.2.	Respecto al objetivo específico N ^o 2:	78
4.2.3.	Respecto al objetivo específico N ^o 3:.....	79
V.	CONCLUSIONES	80
5.1.	Respecto al objetivo específico N ^o 1:	80
5.2.	Respecto al objetivo específico N ^o 2:	81
5.3.	Respecto al objetivo específico N ^o 3:	81
5.4.	Conclusión General.....	82
VI	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	84
6.1.	BIBLIOGRAFÍA	84
6.2.	ANEXOS	89
6.2.1.	anexo N ^o 1: matriz de consistencia	89
6.2.2.	anexo N ^o 2: Fichas Bibliográficas	89
6.2.3.	anexo N ^a 3: cuestionario	94
	INDICE DE CUADROS.....	
	Cuadro N ^o 1.....	63
	Cuadro N ^o 2.....	71
	Cuadro N ^o 3.....	74

I. INTRODUCCION

Los microempresarios no logran sobresalir en sus negocios por la falta de desconocimiento de los mercados potenciales, tanto a nivel local como internacional; el desconocimiento de las características de los consumidores, así como las normas que rigen dichos mercados, representan para las Pymes sobrecostos que no permiten que el producto pueda competir adecuadamente. Los microempresarios no cuentan con asesoría y no tienen el dinero para hacer los trámites correspondientes, y la única consecuencia frente a esa situación es el cierre de su establecimiento, por lo tanto, optan por refugiarse en la informalidad". **(Zambrano, 2005)**.

Los micros y pequeñas empresas del Perú, surgen como un fenómeno socio económico que busca satisfacer los sectores más pobres de la población. Nacen como alternativa al desempleo; como solución a la crisis económica; como empresa de carácter familiar, con tecnología tradicional, sin apoyo crediticio, ni estímulo por parte del estado. Pese a ser vital para la sobrevivencia de un amplio sector de la población, tiene enormes carencias financieras y falta de apoyo de la banca formal. **(Mendivil, 2009)**.

Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas en Perú pueden llegar a colocarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio. Haciéndolas atractivas para canalizar créditos, esto explica por qué entre el 60 y 70 por ciento se dedican al comercio, el rubro más rentable. **(Nalda, 2015)**.

Sabemos que un microempresario es el responsable de dirigir el negocio, pero también sabemos que para ello no solo requiere conocer los componentes de una

organización, sino poner en práctica las herramientas gerenciales, información que le permitirá dirigir de forma eficiente la microempresa. **(Silupú, 2013).**

Asumen las Mypes es de aproximadamente 60% y por consecuencia de ello se ven obligados a solicitar créditos con prestamistas informales porque es la forma de obtener más rápido y fácil el dinero que necesitan. Involucrarse puede ser muy fácil, lo complicado es poder salir de allí. El especialista en finanzas, profesor de la Universidad de los Andes, Santiago Rodríguez, alega que hay que poner mucha precaución con estos sistemas, especialmente porque algunos tienen “métodos no tradicionales de cobranza y pueden terminar siendo unas “bolas de nieve”, es decir, siempre habrá alguna dificultad para salir. **(Pachas, 2004).**

Para erradicar la pobreza y el desempleo es fundamental la subsistencia y crecimiento de las mypes. Necesitan aprovechar el avance constante de las tecnologías de información ya que permiten volver más ágil el trabajo y tomar las decisiones más rápidas y efectivas en cualquier lugar y en cualquier momento. **(Quincho, 2011).**

Todo financiamiento es resultado de una necesidad; por ello, se requiere que este muy bien estructurado y planeado. Por eso se recomienda: optar por la mejor tasa de interés a la que este sujeto el préstamo, evaluando varios escenarios; verificar el tiempo que se necesita para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa y sin descuidar la fecha de los vencimientos de pagos e incluso evaluar los períodos de gracia por algún problema financiero que pueda incurrir la empresa; estudiar el tipo de moneda en que se otorgará el préstamo (moneda nacional o extranjera), ya que se podrá ganar un pequeño

porcentaje por tipo de cambio o se podrá correr riesgo cambiario, disminuyendo o aumentando el margen de ganancia del financiamiento, analizar la flexibilidad que otorgan los bancos al vencimiento de cada pago y sus sanciones, además de las políticas de renovación de créditos. **(Bustamante, 2008).**

Generalmente, se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece el Catedrático Lourffat de la Universidad ESAN, al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo; como sí lo tienen otros países latinoamericanos – Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que básicamente se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio, de representación, apoyo y promoción de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial, y de financiamiento. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación, mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con las Mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque las pautas y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios. **(Lourffat, 2008).**

La empresa **JUELMI S.A.C.** objeto de estudio, inició sus actividades el 1 de junio del año 2009, con RUC N°: 20521936640, cuyo gerente general es el sr. Julio Alonso Jiménez Vela, teniendo como actividad económica principal el

sistema de cómputo, bases de datos e informática y su actividad secundaria es construcción de edificaciones en general. Es la actividad secundaria la que se encuentra en actividad actualmente, dando el servicio de sistemas de drywall, techos impermeables, extensión de ambientes, trabajos en melanina, etc. Su domicilio fiscal está ubicado en el jr. Los Alcanfores 817, Urb. Universal, Santa Anita, Lima.

Misión. - Proporcionar tecnología, innovación, economía y estética en la construcción, basados en la responsabilidad y equilibrio de intereses de nuestros clientes, proveedores y personal de la empresa".

Visión. – Realzar el estilo de vida de las personas a través del desarrollo de la construcción moderna".

Aplicando los siguientes valores como el Respeto, Trabajo en Equipo, Responsabilidad y Compromiso, Honestidad y transparencia. Por las razones expuestas 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 “JUELMÍ S.A.C.” - Lima, 2017?

Para dar respuesta al problema, nos hemos planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “JUELMÍ S.A.C.” - Lima, 2017. Asimismo, para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú, 2017

2. Describir las características del financiamiento de la empresa “JUELM S.A.C.”- Lima, 2017

3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “JUELM S.A.C.”- Lima, 2017

La presente investigación se justifica porque nos permitirá conocer las fuentes de financiamiento, tasa de interés y requisitos para la obtención de préstamos en las empresas del sector comercio, así como en la empresa JUELM S.A.C. de Lima. Así mismo los resultados servirán como antecedente y aporte para realizar otros estudios similares en otros sectores y también para ser útil para poder elaborar proyectos de mejoras en relación a dichos temas.

Además, también se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen mediante la elaboración y sustentación de una tesis, que rige de acuerdo a la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU).

II. REVISION DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. INTERNACIONAL:

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos de Perú; sobre

aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

(Castillo, 2008). En su tesis titulada: **“LEGISLACIÓN DE LAS MYPES Y ACCESO AL FINANCIAMIENTO”**, realizada en España. Siendo las conclusiones:

a. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito.

b. La asistencia financiera debería focalizarse en Mypes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o, similarmente, de préstamos incobrables.

c. El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y Mypes) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales.

d. Para desactivar esos incentivos oportunistas se requiere: un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del

uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

(Vaca, 2012). En la tesis titulada: **“ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS DE LAS PYMES PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO Y LAS VARIABLES QUE LO FACILITAN, EN LAS PYMES DE VALENCIA ESPAÑA”**, siendo la **conclusión:** cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado, siendo una característica común en las pymes.

(Reinoso, 2010). En la tesis titulada: **“ESTUDIO DEL ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DEL AÑO 2000 AL 2008”**. Siendo la **conclusión:** 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. 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. 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 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. **(Pag.130).**

(Ferraro, Goldstein, Zuleta & Garrido 2011). En su tesis titulada: **EL FINANCIAMIENTO A LAS MYPES EN AMÉRICA LATINA, REALIZADO EN SANTIAGO DE CHILE,** con su objetivo general: identificar las principales tendencias de las políticas de financiamiento a las Mypes impulsadas en países de América Latina. Para esta investigación se utilizó el método científico, analítico inductivo, se realizó un trabajo de campo que incluyó entrevistas a los funcionarios de las diferentes regiones llegando a los siguientes resultados: En Argentina, solo en 20% de las Mypes obtuvieron crédito del sistema financiero privado, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años. En Brasil, el 13% de las Mypes accedieron financiamiento de los bancos privados; por otro lado, el 20% obtuvieron crédito de los bancos públicos, en Bolivia, solo el 14% de los micros y pequeñas empresas accedió a un crédito. Siendo la siguiente conclusión: Los países de la región presentan un cuadro caracterizado por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las

altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

2.1.2. NACIONALES

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en diferentes ciudades del Perú; se ha podido encontrar trabajos de investigación sobre aspectos relacionado con la variable con la investigación de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

(Tamariz, 2014). En la tesis titulada: **EL FINANCIAMIENTO Y SU UTILIZACIÓN EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PERÚ, 2014.** Realizado en la ciudad de Lima; cuyo **objetivo general** fue: Identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las Mypes en el Perú, 2014. El método de investigación fue Bibliográfico y documental. Obtuvo los siguientes resultados: Las Mypes constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45 % del PBI. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mype tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Se **concluye** lo siguiente, nos encontramos en pleno proceso de

Globalización de la Economía que ha creado un mercado en donde los competidores se encuentran en cualquier parte del mundo, en la actualidad el Comercio Mundial se expande a una velocidad que empequeñece a casi todos los demás parámetros de crecimiento, no obstante, la forma en que este se realice en el futuro es un tema de gran preocupación en el presente y de oportunidades sin precedentes. Entre las ventajas Competitivas que las Micro y Pequeñas Empresas tienen frente a las Medianas Empresas, destacan: Su flexibilidad que les permite asimilar y adaptarse con rapidez al ambiente. Sus líneas de comunicación eficientes. La ausencia de barreras jerárquicas. La proximidad y relación directa con el cliente. Mayor facilidad de Planificación debido a que el número de datos a reunir es menor. La información está cerca de quien realiza la Toma de Decisiones o formula el proyecto. Las operaciones están menos dispersas. Y se considera que los Micro y pequeños Empresarios. No son conscientes o no saben que de sus Ventajas Competitivas, solamente tienen objetivos de corto plazo y no confían en las herramientas de Gestión ni en los asesores. La actividad empresarial privada es única y es por ello que las Micro y Pequeñas Empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al Tercer Censo Nacional Económico. El Perú cuenta con varios factores con ventajas competitivas potenciales, entre estos factores están: Textil, confecciones, pesquero, agropecuario, agroindustrial, bienes de

capital y sus servicios, forestal, maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notoria la carencia de socios estratégicos en materia de Transferencia Tecnológica. La falta de apoyo financiero por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las Mypes de algunas Fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región. Las Microempresas en el Perú están desarrollando Fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las Debilidades de carácter estructural se localizan en los aspectos de: Financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación búsqueda de mercados. Dichas debilidades limitan el avance de éste sector empresarial para que logre una mayor participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las Medianas y Grandes Empresas. Estas últimas, si bien es cierto son las más importantes generadoras de divisas, estadísticamente no representan un crecimiento en los indicadores de Fuente de Empleos. Aparte que los bancos ven a las Mypes como un sector de riesgo elevado para que colocaciones, la situación se vuelve más crítica cuando se aprecia que los pocos capitales que se movilizan en éste sector, se concentran con mayor fuerza en Lima Metropolitana, rezagando así a las empresas de provincias que a pesar de tener ventajas Comparativas y Competitivas no encuentran un apoyo estratégico por parte de la Banca Nacional. Esta situación ha generado que las Mypes se centralicen en Lima Metropolitana, lo

cual representa una debilidad del sector que en las provincias es en donde se dispone de Ventajas Comparativas para impulsar a las Mypes. En los tiempos actuales, toda empresa en general sea gubernamental o privada, no puede enfrentar el futuro con improvisación, sino con una adecuada Planeación Estratégica que permita una gestión eficiente y una administración efectiva para el logro de los objetivos. El desarrollo del país está ligado al desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas.

(Valdivieso, 2012). En su tesis titulada: **“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS DE LAS MYPES EN LA CIUDAD DE CHICLAYO DURANTE EL PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2011”**. A los resultados, el autor **concluyó** que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento o rediseñar las ya existentes para beneficiar a las Mypes.

(Kong & Moreno, 2014). En su tesis titulada “**INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ, LAMBAYEQUE EN EL PERIODO 2010-2012**”. Con su **objetivo general:** determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las Mypes, principalmente se analizó la situación del sector Micro empresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento. **Siendo la conclusión:** que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes, constatando que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al

financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

(Inga, 2006). En su tesis titulada: **“EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, EN EL DISTRITO DE TRUJILLO DE LA REGIÓN LA LIBERTAD”**.

Realizado en Piura, cuyo **objetivo general** fue: estudiar las características del crédito a la micro y pequeña empresa en el distrito de Trujillo, región la Libertad, la técnicas utilizadas fueron análisis documental y encuesta, como instrumentos fichas textuales y de resumen y cuestionarios y la muestra constó de 384 MYPES, determinó que una de las características que definen a estas pequeñas unidades económicas es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables. Por estas razones, la banca convencional nunca las consideró sujetos de crédito, por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento informal o en el mejor de los casos a entidades financieras semiformales (instituciones no supervisadas por la SBS), tales como cooperativas de ahorro y crédito y ONG, las cuales satisfacen sólo una parte de su demanda global de servicios

financieros, tanto en cantidad como en calidad de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.

2.1.3. REGIONALES

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en diferentes ciudades de la región de Lima; se ha podido encontrar trabajos de investigación sobre aspectos relacionado con la variable con la investigación de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

(Valverde, 2015). En la tesis titulada: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “IMPORTACIONES MÉDICAS VELSOR S.A.C. DE CAÑETE, 2015”**. Con su **objetivo general:** describir las características del financiamiento de las micro- y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones Médicas Velsor S. A. C de Cañete, 2015. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso; para el recojo de información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfico documental y la entrevista; y como instrumentos, las fichas bibliográficas, así como un cuestionario de seis preguntas cerradas. Se obtuvieron los siguientes resultados: respecto de las características del financiamiento de las Mypes del Perú, los autores determinan que es

limitado el acceso al crédito comercial que otorgan los bancos, ya que no se brindan las facilidades necesarias. Esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas de alto riesgo por no poseer garantías. Respecto de las características del financiamiento de la empresa Importaciones Médicas Velsor S.A.C, se puede afirmar que se hace mediante terceros, a través del sistema bancario donde cumpliendo con los requisitos solicitados, consideran que fue un trámite dificultoso. El crédito obtenido se empleó para capital de trabajo, considerándose la tasa de interés aceptable. Finalmente, **se concluye** que las Mypes del Perú y la empresa Importaciones Médicas Velsor S. A. C., muestran ciertas limitaciones en la obtención del crédito por parte de las entidades bancarias, debido a que se considera un trámite dificultoso por los requisitos solicitados. Por otro lado, la empresa en estudio accede al financiamiento con la entidad bancaria en un primer crédito comercial mediante la tarjeta capital de trabajo, con lo cual logra un incremento en la rentabilidad. **(Castillo, 2014)**. En la tesis titulada: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO ALIMENTOS LÁCTEOS, DEL DISTRITO DE VEGUETA – PROVINCIA DE HUAURA, 2014”**. Con su **objetivo general**: determinar la caracterización de financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro alimentos lácteos, del distrito de Végueta - Provincia de Huaura, 2014. Fue tipo transaccional – nivel descriptivo, se escogió

una muestra de 11 Micro y pequeñas empresas, a las que se les aplico un cuestionario de 13 preguntas cerradas a través de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados: El 54.5% tiene una edad entre 31 a 40 años, tienen secundaria completa y son propietarios de su empresa. El 45,5% cuenta con 5 a más trabajadores, el 63.6% desarrolla la actividad entre 3 a 4 años y tienen por objetivo generar ganancias. El 100% hacen por financiamiento de terceros, el 64% lo hacen por entidades Bancarias, el 73% invirtieron en maquinaria y equipos – insumos y materia prima, el 45.5% adquirieron entre 5001 a 10000 soles de préstamo, el 82% asumieron entre 11 a 20 por ciento de interés, el 55% asumieron el crédito a mediano plazo y el 64% solicitaron su crédito a los bancos. **Se concluye** que el financiamiento moviliza activamente a las Mypes del sector comercio - rubro alimentos lácteos.

(Ore, 2018). Con su tesis titulada: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA "INVERSIONES LOS ÁNGELES SRL" DE CAÑETE**, 2015. Con su **objetivo general:** Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, 2015. Siendo la **conclusión:** tanto de las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Inversiones los Ángeles SRL” de la ciudad de Cañete, cuentan con

dos tipos de financiamiento: Autofinanciamiento (interno) y financiamiento externo que es del sistema bancario fundamentalmente; no obstante que exigen mayores garantías, pero les cobran menos tasas de interés en comparación con el sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales y rurales, entre otros); además generan, un historial crediticio que pueden utilizar en un futuro para acceder a nuevos créditos. Permitiendo así, invertir más en capital de trabajo y ampliación de sus locales, lo que les permitirá obtener mayores ingresos y un mayor crecimiento empresarial. Finalmente, se recomienda que las autoridades de nuestro país sigan apostando por el desarrollo y crecimiento de las Mypes, brindándoles mayor acceso a los créditos financieros, con bajas tasas de interés, asesoramiento y apoyo en las finanzas, para promover su desarrollo.

(Sánchez, 2017). En su tesis titulada: **“LA CULTURA FINANCIERA EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LIMA NORTE”** Con su **objetivo general:** Identificar las políticas de financiamiento que aporten al crecimiento y formalización de las Mypes en Lima Norte. **Siendo las conclusiones:**

a.- La falta de capacitación en temas de Gestión empresarial y el poco conocimiento en temas de financiamiento influyen de manera negativa al crecimiento del sector de las Mypes, las cuales les restan competitividad.

b.- Podríamos decir que uno de los principales problemas que enfrentan las Mypes de Lima Norte es la falta de apoyo con respecto a las entidades financieras, esto limita su crecimiento y desarrollo; siendo las entidades no bancarias como: cajas municipales, cajas rurales, cooperativas, las que brindan liquidez a través de sus recursos.

c.- En resumen se comprobó que son varios factores para garantizar el éxito de una empresa y en el caso específico de las Mypes el buen manejo de recursos y tener claras las estrategias financieras a utilizar para financiarse son primordiales.

2.1.4. LOCALES

En este trabajo se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado dentro del distrito de la provincia de Lima; se ha podido encontrar trabajos de investigación sobre aspectos relacionados con la variable y el sector con nuestro objeto de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

(Santander, 2013). En su tesis titulada: **“ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTIÓN COMPETITIVA” - LIMA, 2013.** Siendo las **conclusiones:** Los organismos estatales como: el Ministerio de la Producción, la SUNAT, el OSCE, entre otros; dictan y promueven normas y políticas públicas orientadas a la mejora de la

competitividad y promoción de acceso a la formalidad para la Mype, que van desde la implementación de un régimen especial tributario-laboral, asesorías, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios, bonificación y preferencia al contratar con el Estado, y diferentes estrategias. Las normas y políticas públicas dictadas a favor de la formalidad de la Mype no plantean objetivos a largo plazo y se producen constantes cambios sobre los parámetros para determinar a la Mype. Las instituciones y organismos encargados de la promoción y supervisión de la Mype se trazan objetivos similares por separado. No existe una herramienta diseñada para el acceso a la formalidad de la Mype que fusione los esfuerzos que orientan las diferentes instituciones y organismos del Estado. Plantear una estrategia que actúe coadyuvando a las políticas públicas de acceso a la formalidad de la Mype, involucra diseñar un plan coherente de acercamiento de la Norma a los empresarios. La competitividad empresarial se entiende como la habilidad que posee una empresa de diferenciarse de sus competidores y así conseguir un posicionamiento que garantice su éxito. La propuesta observa metas bien estructuradas que vienen surtiendo efectos. Los programas de mejora de la competitividad dirigidos por particulares poseen resultados satisfactorios de acceso a la formalidad al crear una relación directa con el empresario Mype, permitiendo así conducir su comportamiento en una costumbre que otorga sostenibilidad a la estrategia competitiva formal; es allí donde no hace énfasis el

gobierno y por tanto sus políticas públicas no generan resultados óptimos. El manejo de costos, marketing, administración y gestión empresarial, contabilidad y finanzas, derecho, innovación tecnológica y manejo de residuos; son conocimientos necesarios para que el empresario Mype posea una empresa competitiva. Se agrega a ello el profundo conocimiento de la industria en la que opera, que le permitirá distinguirse de sus competidores.

(Berberisco, 2013). En su tesis titulada: **“LOS CRÉDITOS DE LAS CAJAS MUNICIPALES Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL SECTOR METALMECÁNICA EN EL DISTRITO DE INDEPENDENCIA PERIODO 2007–2011”**. Siendo las **conclusiones:**

- a. Las elevadas tasas de interés de los créditos, influyen negativamente en las decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.
- b. Los elevados costos administrativos de los créditos influyen negativamente en la limitada capacidad financiera para el desarrollo empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.
- c. El fuerte crecimiento de los sistemas de garantía de los créditos influye negativamente a tener acceso a créditos que beneficien el

desarrollo empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.

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”**. Con su **objetivo general:** determinar las características de las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en los períodos 2011-2014 en el distrito de Ate-Vitarte. Siendo las **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 el micro y pequeñas empresas. Es

bastante probable que acceder a tasas de interés preferentes sea un motivador importante para la formalización de los micros 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 TEORICAS

2.2.1. Teorías de las Mypes

Surgen de dos maneras, por un lado, nacieron como una compañía propiamente dicha, es decir; aquellos en los que se puede distinguir una organización y una estructura, donde hay una gestión empresarial (propietario de la empresa y trabajo remunerado). Por otro lado, están aquellas de origen familiar caracterizado por una gestión que solo se interesaba por su subsistencia sin prestar demasiada atención a temas como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el incremento, aunque con algunos obstáculos en equipos, organización, escala, entrenamiento, información, etc. (Valdi, 2015).

2.2.1.1. Evolución de la Mype en el Perú

En los últimos cincuenta años, la estructura económica peruana ha experimentado constantes transformaciones debido a la evolución paulatina del orden económico en el que se desarrollan sus agentes. De esta forma, factores como la migración indígena, el terrorismo, el crecimiento demográfico, el ensanchamiento de las ciudades ha forzado a la reorganización de antiguos esquemas dando paso al surgimiento de nuevas actividades económicas. En la economía peruana, **Hernando de Soto** nos dice, la excesiva institucionalidad legal instaurada en la sociedad urbana no ofrecía a los nuevos agentes económicos las condiciones adecuadas para su desarrollo,

sino que representó el mayor obstáculo para su desenvolvimiento pues los mantenía al margen de toda posibilidad de progreso. De esta forma, ante las barreras burocráticas establecidas, los migrantes optaron por recurrir a economías informales como forma de autoempleo a través de mecanismos ilegales que permitieron su subsistencia en un nuevo escenario, la ciudad. La evolución económica ha revelado la fuerte preponderancia de estos grupos nacientes en el mercado peruano, impulsando al Estado a la creación de regímenes alternativos que ofrezcan mayores facilidades y beneficios acordes con su realidad económica; y por ende, les permita acceder al marco jurídico vigente. Por ello, la necesidad de elaborar una normatividad alternativa que brinde oportunidades de desarrollo a sectores excluidos, encuentra su justificación en el grado de influencia que ha desempeñado sobre la economía peruana la MYPE en tanto representa más del 60% de la población económicamente activa constituyendo la principal fuente de ingreso y de empleo a nuestro país, aunque en la mayoría de casos se trata de empleo informal; representan el 98.3% del total de empresas existentes en el país (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. Además, las MYPE aportan aproximadamente el 47% del PBI del país. Por lo tanto, se podría afirmar que la MYPE surge como respuesta a la inoperancia del Estado y a las economías de subsistencia de pequeños grupos económicos que se desarrollan en la informalidad, siendo que muy

pocas de ellas logran ser parte de estructuras organizativas legales debido a diversos factores, los cuales, deben ser analizados desde el punto de vista de todos los actores para poder comprender las razones o causas de la informalidad.

2.2.1.2 Las Mypes en el Perú.

Según las estadísticas actuales de las micro y pequeñas empresas, emitidas por la Dirección de Desarrollo Empresarial y Dirección General de Mype y Cooperativas, del Ministerio de la Producción, la microempresa representa en el Perú el 94.7% (1'136,767 empresas) del empresariado nacional; la pequeña empresa, el 4.6% (55,534 empresas); y la mediana y gran empresa, el 0.7% (8,363 empresas). (Ravelo, 2010).

Dentro de los conceptos más aceptados que destacan con mayor importancia encontramos:

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

es de aplicación para las Microempresas. **Ley N° 28015. Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.**

Refiere que es “una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (p.1). Podría constituirse como persona jurídica, pudiendo ser sociedad anónima, sociedad comercial de responsabilidad limitada, empresa individual de responsabilidad limitada, cooperativa o autogestionaria, o también conducida por un solo propietario. **(Mares, 2013).**

La participación de las Mypes en el país, tiene especial importancia, por ser una fuente generadora de empleos, principalmente los sectores agropecuarios, servicios y comercial, capta el 88% de empleos del total de los empleos del sector empresarial, representan un motor para el desarrollo empresarial, se adapta fácilmente y da rápidas respuestas a los cambios en el ámbito productivo. Sin embargo, tiene poca participación en el PBI, pues todavía tiene restricciones para expandir su potencial, uno de ellos es el centralismo, pues la mayoría de estas micro y pequeñas empresas se encuentran en el interior, hay problemas de información, escaso conocimiento operativo y gerencial, tecnología, y financiamiento, lo que afecta su competitividad y rentabilidad. Uno de los factores pronto a resolver sería su acceso al crédito, para que puedan contar

con un capital que les permita incrementar su productividad. **(Mares, 2013).**

Expresa que las pequeñas y medianas empresas pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. **(Flores, 2004).**

Nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, la Ley Mype te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes. **(Villafuerte, 2009).**

Identificada con la sigla Mype y no Pyme como erróneamente ha sido identificada, corresponde a una clasificación de unidades económicas de menor tamaño, cuyos enfoques, conceptos y definiciones han ido evolucionando en las últimas décadas. En la actualidad existe un concepto simple y práctico, generalizado, de fácil manejo. La misma delimita a las microempresas y pequeñas empresas (Mypes), a partir del tamaño de las unidades económicas según el número de trabajadores que laboran en ellas, el monto de las ventas anuales realizadas y el valor de sus activos fijos. **(Herrera, 2011).**

Las Mypes surgen como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder supervivir ante la falta de trabajo. Y como

éste es un problema generalizado, se sabe que en el Perú el 98% de las empresas son Mypes, que aportan el 40% del PBI, que el mayor porcentaje de la Población económicamente activa se halla en las Mypes. Por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella. **(Centeno, 2009).**

Se entiende por desarrollo cuando las micro y pequeñas empresas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada. **(Díaz y Jungbluth, 1999).**

Por un lado, muchos aseveran casi de manera sistemática que el costo del crédito, usualmente confundido con la tasa de interés, es elevado. Por otro lado, se afirma que este costo es competitivo e incluso comparable con sus similares en los mercados internacionales. Lo cierto es que cada una de dichas posturas tiene cierto sustento, pues, el mercado de crédito peruano es complejo y

heterogéneo. Una de las principales razones que permite la existencia de posiciones tan encontradas es la extensa dispersión en las tasas de interés, la cual tiende a multiplicarse cuando se considera en el cálculo del costo del crédito, además de los intereses, el cobro de comisiones y primas de seguros. Estos cobros adicionales suelen alterar la percepción de las personas sobre el costo del crédito, principalmente en los demandantes de crédito de consumo y a la microempresa, quienes pagan las tasas más altas del mercado. **(Prado, 2015)**

2.2.2. Teorías del Financiamiento

También estas empresas optan por el endeudamiento, sin tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma. Además, la deuda cuenta con el apalancamiento que permite reducir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto. **(Ahorro fiscal).**

Existe una regla fundamental dentro de las finanzas: las empresas deben dirigir sus decisiones a crear valor, esto se produce cuando la rentabilidad percibida es mayor al costo de financiamiento. Las Mypes deben buscar la solución menos costosa: el financiamiento a través de sus recursos propios para financiar inversiones y capital circulante o fuentes externas alternativas al crédito bancario, como el financiamiento de proveedores, o incluso las tarjetas de crédito.

Los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las Mypes es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; sin embargo, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Un microempresario no suele ser un experto en finanzas, solo basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, aunque también existen muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Aunque se debe de considerar que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones. (Silupú, 2013).

Para hacer más claro lo dicho por Silupú, mencionamos algunas teorías sobre el costo del capital

2.2.2.1. Teoría del Costo del Capital

Define el costo de capital de una inversión como aquel rendimiento esperado que es capaz de cubrir el costo de la deuda y los riesgos adicionales producto del desarrollo de una inversión frente al riesgo

de la deuda. Cuando los acreedores otorgan el financiamiento para una determinada inversión buscan recuperar en un periodo de tiempo el préstamo otorgado y los intereses correspondientes, por lo que establecen un flujo de cobranza de la deuda –denominado servicio de deuda– como un flujo fijo y estable en el tiempo, el cual no debe estar sujeto a los riesgos del negocio; por lo mismo, se evita que el banco asuma este tipo de riesgos en la determinación de la deuda. En cambio, los promotores o empresarios tienen una motivación distinta, ya que ellos son los que asumen el riesgo del negocio –la posibilidad de ganar o perder en la inversión– con la expectativa de tomar los flujos adicionales a los necesarios para pagar el servicio de deuda y que estos sean suficientes para obtener, al menos, el rendimiento esperado de la inversión, o mejor aún, más de lo esperado. (Besley, 2001).

2.2.2.2. Teoría del Costo de la Deuda.

El costo de la deuda es la tasa efectiva que una compañía paga sobre sus fondos prestados por parte de las instituciones financieras y otros. Las compañías pueden calcular el costo de la deuda antes o después de impuestos. Como los pagos de los intereses suelen ser deducibles del costo de deuda después de impuestos es el que se emplea con mayor frecuencia. Este sirve para hallar la tasa de interés más apropiada para los requisitos financieros de una compañía. También puede servir para evaluar el riesgo de una compañía, pues aquellas con un riesgo más alto tienen costos de deuda más elevados tipos de

fuentes. Estas deudas pueden venir en bonos, préstamos, etc. Las compañías pueden calcular el costo de la deuda antes o después de impuestos. Como los pagos de los intereses suelen ser deducibles del costo de deuda después de impuestos es el que se emplea con mayor frecuencia. Este sirve para hallar la tasa de interés más apropiada para los requisitos financieros de una compañía. También puede servir para evaluar el riesgo de una compañía, pues aquellas con un riesgo más alto tienen costos de deuda más elevados. **Wikihow (s/f)**

Las pequeñas y medianas empresas tienen diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones. Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera. La inversión y financiamiento en compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele

presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo, existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las Mypes. **(Pecking Order, 1984).**

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. **(Modigliani & Miller, 1958).**

M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones:

Proposición I: (Brealey y Myers, 1993). Expresa que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

Proposición II: (Brealey y Myers, 1993). Expresa que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento

Proposición III: (Fernández, 2003). Expresa que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté.

2.2.2.3. Teoría Tradicional de la Estructura Financiera

La teoría tradicional plantea la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido protegida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general (Alarcón, 2007).

2.2.2.4. Fuentes de Obtención del Financiamiento

Según (López, 2014) estos son:

Los ahorros personales: la principal fuente de capital para la mayoría de los negocios, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. También se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. El ahorro, por lo tanto, es la diferencia que existe en el ingreso disponible y el gasto efectuado.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como la familia y los amigos son otra opción de conseguir dinero. Pedir prestado a algún familiar o amigo para evitar los altos intereses por préstamos personales que aplican los bancos y todavía más, es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Dichas instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Las empresas de capital de inversión facilitan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (**Club Planeta, 2011**).

Expresa que la teoría del financiamiento se desarrolla bajo supuestos que generan conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas. La decisión de elegir una estructura

de capital es tan compleja, que no existe un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Podemos decir que el objetivo de estudio de la Economía Financiera se centra en las decisiones financieras, decisiones tanto de inversión como de financiación la escuela normativa americana señala que las funciones de la Dirección financiera de la empresa giran en torno a la obtención de fondos y su uso y consisten en dar una respuesta racional. **(Loring, 2005).**

Menciona que para desarrollar las actividades de corto y largo plazo es necesario proporcionar los activos de maquinarias, equipos, capital de trabajo, etc. De tal manera que se desarrollan dos actividades, financiamiento e inversión. **(Morales, 2013).**

Las finanzas tienen como objetivo maximizar el patrimonio de la entidad, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital o de deuda. Las finanzas apoyan la adecuada toma de decisiones relativas a capital de trabajo, inversiones, proyectos de inversión, adquisiciones de activo fijo, etcétera, basadas en financiamiento al menor costo posible **(Apaza Meza, 2012).**

2.2.2.5. Fuentes y Formas de Financiamiento

Financiamiento a Corto Plazo:

Según **(López, 2014).** El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

Crédito comercial: La utilización que se le hace a las cuentas por

pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario: Es el financiamiento a corto plazo que las empresas consiguen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: Representa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

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

Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: El financiamiento de cuentas por cobrar le permite descontar sus facturas y rápidamente mejorar su flujo de caja a corto plazo. En lugar de esperar 30-60 días o más para recibir el pago de sus clientes, el financiamiento de cuentas por cobrar le permite a su empresa recibir pago tan pronto como en 24 horas. Esta forma de financiamiento es usada por compañías de todo tamaño y de diversas industrias.

Financiamiento por medio de los inventarios: Este tipo de financiamiento, utiliza el inventario de la empresa como garantía de

un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Financiamiento a Largo Plazo

Según (López, 2014). El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Una hipoteca es un acuerdo entre usted y el prestamista que le da al prestamista el derecho a tomar su propiedad si usted no paga el dinero que le ha prestado más los intereses.

Acciones: Las acciones son las partes iguales en las que se divide el capital social de una sociedad anónima. Estas partes son poseídas por una persona, que recibe el nombre de accionista, y representan la propiedad que la persona tiene de la empresa, es decir, el porcentaje de la empresa que le pertenece al accionista.

Bonos: Son instrumento financiero de deuda utilizados tanto por entidades privadas como por entidades de gobierno. El bono es una de las formas de materializarse los títulos de deuda, de renta fija o variable.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Vargas, 2005).

2.2.3. Teoría de las Empresas

Señala en economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. (Coase, 1937).

Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ella que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio.

En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta, pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

Los mercados de competencia monopolística: son como lo indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas, pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel

de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es relativamente fácil entrar y salir.

Los mercados oligopólicos: están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad (Cournot) o precio (Bertrand) dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios. Subrayó que el hecho de que las transacciones se organicen dentro de una empresa o entre empresas autónomas es una variable de decisión y que la forma seleccionada va a depender de los costos de transacción de cada alternativa, lo que a su vez implica tener presente los atributos observables de la transacción, los factores de comportamiento causantes de la aparición de las fricciones transaccionales y la incidencia de estas últimas en las estructuras institucionales. El aporte de Williamson fue el de ampliar y hacer operativo el concepto descubierto por el primer autor. Según Williamson las empresas y el sistema económico en su conjunto tienden a organizarse de forma que se minimicen los costos de efectuar transacción. **(Williamson, 1985).**

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas:

Una microempresa puede ser definida como una agrupación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales. Económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación. El concepto permite conocer el significado de microempresa en forma general, para Edgar Monteros es la conjugación de recursos que se operan de manera organizada, para elaborar productos o servicios. **(Montero, 2005).**

Una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país. **(Hinojosa, 2012).**

Señala para conceptualizar a la micro y pequeña empresa los especialistas utilizan diferentes criterios, se toma referencia la presencia del dueño al frente de la unidad productiva, haciendo las veces de todo y en segundos plano la clasificación por el número de empleados, por ser uno de los criterios de mayor aceptación internacional. **(Moreno, 2015).**

Nos dice que la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

La Ley Mype te ayuda a lograr la formalidad para que puedas atender a clientes más grandes y más exigentes. **(Villafuerte, 2009).**

Características de las Mypes

Según SUNAT y el Ministerio de Trabajo de acuerdo a las últimas normas legales, las Mypes deben reunir las siguientes características:

A) El número de trabajadores:

La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores.

La pequeña empresa tiene de 1 hasta 100 trabajadores.

B) Niveles de ventas anuales:

La microempresa: opera hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). La pequeña empresa: opera hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

2.3.2. Definiciones del Financiamiento:

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha posterior indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. **(Ferruz, 2000).**

Es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. **(Sosa, 2007).** Se entiende por financiamiento

aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son: Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.), para la adquisición de activos, para pago de deudas o refinanciamiento, necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo para iniciar un nuevo negocio. Por tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficiente. **(Ccaccya, 2015).**

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. **Quincho (2011 citado por Cano, 2016)**

Es un conjunto de recursos monetarios para poder llevar a cabo una actividad económica, también es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera, en la cual nos comprometemos a pagar en un determinado plazo, más los intereses. **(Pérez, 2011).**

El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento. (Torres, 2014).

Empresa bancaria: es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Empresa financiera: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Caja rural de ahorro y crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

Caja municipal de ahorro y crédito: es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Caja municipal de crédito popular: es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos Concejos Provinciales

y Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos Concejos y empresas.

Créditos comerciales y de proveedores: consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente.

Préstamos y créditos bancarios a corto plazo: consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año.

Descuentos de efectos comerciales letras: consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación.

Factoring: es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.

Bonos: el bono es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para el cual se pagan intereses y se redimen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

Acciones: las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, por lo cual es una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

Financiamiento a largo plazo con acciones preferentes

Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir, forman parte del capital contable y su posesión da derecho a ciertas utilidades como dividendos así como a ciertos activos en caso de liquidez.

Financiamiento a largo plazo con acciones comunes

Estas acciones representan la participación que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos decretados a cargo de las utilidades residuales.

Arrendamiento financiero o leasing: es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Hipotecas: es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Rentabilidad: la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades rentabilidad se refiere a obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Puede hacer referencia a: Rentabilidad económica (relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada; uso más común rentabilidad hace referencia a que el proyecto de inversión de una empresa pueda generar suficientes beneficios para recuperar lo invertido y la tasa deseada por el inversionista. **(Caballero, 2008)**).

2.3.3. Definición de Empresas:

La empresa es aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios **(Andrade, 2006)**.

Definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados". **(García & Casanueva, 2014).**

Las empresas son grupos sociales en el que, a través de la administración de sus recursos, del capital y del trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Además, también es considerada como un conjunto de actividades humanas organizadas con el fin de producir bienes o servicios. Para que una empresa pueda lograr sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos, recursos o insumos que conjugados armónicamente contribuyen a su funcionamiento adecuado. **(Ramos, 2007).**

III METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de la investigación será cualitativo, porque se limitará solo a describir las variables del estudio, en base a la revisión bibliográfica documental.

3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel de la investigación será descriptivo, solo se limitará a describir y analizar las variables de acuerdo a lo que dice la literatura pertinente.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

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

3.4 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

No aplica

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

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

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

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Se aplicaron las siguientes técnicas:

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

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

3.7. PLAN DE ANÁLISIS.

Para cumplir con el objetivo específico 1 se hará una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros. Para cumplir con el objetivo específico 02 se utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del

caso. Para cumplir con el objetivo específico 03 se hará un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2. De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada.

3.8. MATRIZ DE CONSISTENCIA:

Ver en anexo N^a 1

3.9. PRINCIPIOS ÉTICOS:

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora para el financiamiento de la empresa comercial JUELMI S.A.C. La presente investigación se basó con el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Objetivo específico N° 1: Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú, 2017

CUADRO N° 1

Características del Financiamiento de las Empresas del Sector Comercio del Perú, 2017

AUTOR(ES)	RESULTADOS
-----------	------------

Tamariz (2014)	<p>Se concluye lo siguiente: Las mypes constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en casi la mitad de su totalidad del PBI. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Mype tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).</p>
-----------------------	---

Valdivieso (2012).

El autor concluyó que las empresas han respondido favorablemente a los créditos recibidos, mejorando su producción y sobre todo sus ingresos, ya que ahora tienen un mejor inventario para poder vender, así mismo destacó que como todo empresario, tiene temor al cambio, por lo que aún no cuentan con la capacidad de invertir en nuevas tecnologías que les permita una mayor reducción de costos y un mejor margen de ingresos. Finalmente el autor propuso, apoyar la creación de nuevos programas de financiamiento o rediseñar las ya existentes para beneficiar a las Mypes.

**Kong & Moreno
(2014).**

Sostuvieron que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes, constatando que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su

financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Inga (2006).

Determinó que una de las características que definen a estas pequeñas unidades económicas es la dificultad de acceso a los servicios financieros, entre otras razones, por el bajo monto de crédito demandado, la informalidad en la que la mayoría opera, la falta de información financiera confiable, y la escasez de garantías reales aceptables. Por estas razones, la banca convencional nunca las consideró sujetos de crédito, por lo que tuvieron que recurrir a fuentes de financiamiento informal o en el mejor de los casos a entidades financieras semiformales (instituciones no supervisadas por la SBS), tales como cooperativas de ahorro y crédito y ONGs, las cuales satisfacen sólo una parte de su demanda global de servicios financieros, tanto en cantidad como en calidad y diversidad.

Llegó a las siguientes conclusión:

- a.** Las elevadas tasas de interés de los créditos, influyen negativamente en las decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial de las Mypes del sector empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.
- Berberisco (2013).** **b.** Los elevados costos administrativos de los créditos influyen negativamente en la limitada capacidad financiera para el desarrollo empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.
- c.** El fuerte crecimiento de los sistemas de garantía de los créditos influye negativamente a tener acceso a créditos que beneficien el desarrollo empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.
-

El autor llega a las siguientes **conclusiones:** Los organismos estatales como: el Ministerio de la Producción, la SUNAT, el OSCE, entre otros; dictan y promueven normas y políticas públicas orientadas a la mejora de la competitividad y promoción de acceso a la formalidad para la Mype, que van desde la implementación de un régimen especial tributario-laboral, asesorías, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios,

bonificación y preferencia al contratar con el Estado, y diferentes estrategias. Las normas y políticas públicas dictadas a favor de la formalidad de la Mype no plantean objetivos a largo plazo y se producen constantes cambios sobre los parámetros para determinar a la Mype. Las instituciones y organismos encargados de la promoción y supervisión de la Mype se trazan objetivos similares por separado. No existe una herramienta diseñada para el acceso a la formalidad de la Mype que fusione los esfuerzos que orientan las diferentes instituciones y organismos del Estado. Plantear una estrategia que actúe coadyuvando a las políticas públicas de acceso a la formalidad de la Mype, involucra diseñar un plan coherente de acercamiento de la Norma a los empresarios. La competitividad empresarial se entiende como la habilidad que posee una empresa de diferenciarse de sus competidores y así conseguir un posicionamiento que garantice su éxito. La propuesta competitiva del gobierno se ha planteado superar el asistencialismo, por ello el Consejo Nacional de la Competitividad, observa metas bien estructuradas que vienen surtiendo efectos. Los programas de mejora de la competitividad dirigidos por

particulares poseen resultados satisfactorios de acceso a la formalidad al crear una relación directa con el empresario Mype, permitiendo así conducir su comportamiento en una costumbre que otorga sostenibilidad a la estrategia competitiva formal; es allí donde no hace énfasis el gobierno y por tanto sus políticas públicas no generan resultados óptimos. El manejo de costos, marketing, administración y gestión empresarial, contabilidad y finanzas, derecho, innovación tecnológica y manejo de residuos; son conocimientos necesarios para que el empresario Mype posea una empresa competitiva. Se agrega a ello el profundo conocimiento de la industria en la que opera, que le permitirá distinguirse de sus competidores.

Siendo sus conclusiones:

Flores (2016). **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 micros 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.

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.

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

4.1.2. Objetivo Específico N° 2: Describir las Características del Financiamiento de la empresa “JUELMÍ S.A.C.” – Lima, 2017

CUADRO N° 02

Características del financiamiento de la empresa comercial “JUELMÍ S.A.C.” – Lima, 2017

ITEMS	RESULTADOS	
	SI	NO
CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO		
1. ¿Financia su actividad, solo con financiamiento propio?		X
2. ¿Financia su actividad, solo con financiamiento de terceros?	X	
3. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?		X

4. ¿Financia sus actividades con Entidades Financieras?	X	
5. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?		X
6. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?	X	
7. ¿Financia sus actividades con Instituciones Financieras Privadas?	X	
8. ¿Financia sus actividades con Instituciones Financieras Públicas?		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. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?	X	
13. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?	X	

14. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?	X	
15. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?		X
16. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?	X	
17. ¿Cree usted que la empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?	X	
18. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?	X	
<p>19. Monto del préstamo solicitado</p> <p>a) 1,000 - 3,000 d) <u>10,000 - 15,000</u></p> <p>b) 3,000 - 5,000 e) 15,000 - 20,000</p> <p>c) 5,000 - 10,000 f) 20,000 a más</p>	X	
<p>20. ¿Cuál es el plazo de pagos de sus créditos?</p> <p>a) 06 meses <u>b) 12 meses</u> c) 24meses</p> <p>d) 36 meses e) Otros</p>	X	

21. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?		
Tasa de interés: 30%(Anual)	X	

Gracias por su colaboración

4.1.3. Objetivo Específico N° 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “JUELMI S.A.C.” – Lima, 2017

CUADRO N° 3

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO N°1	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO N°2	RESULTADOS OBJETIVO ESPECIFICO N°3
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO	<p>Establece que el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a la Mype tener mayor capacidad de desarrollo es decir estos servicios permiten innovar, incrementar su eficiencia, expandirse a nuevos mercados.</p> <p>Tamariz (2014)</p> <p>Sostuvieron que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el</p>	<p>Reafirma que el acceso a los servicios financieros permite tener mayor capacidad de desarrollo para su empresa.</p> <p>(Pregunta n° 16, 17, y 18).</p>	<p>SI COINCIDEN</p>

<p>EN QUE SE INVIRTIÓ EL CRÉDITO RECIBIDO</p>	<p>Mypes. Kong & Moreno (2014). Señaló que las empresas han aumentado su producción y sobretodo sus ingresos debido a los créditos obtenidos, ahora cuentan con una variedad de inventario para poder distribuir. Valdivieso (2012).</p> <p>Afirma que utilizó De las MIPYMES evaluadas (100%) el financiamiento obtenido fue utilizado como capital de trabajo. Flores (2016). Manifestaron que gracias al financiamiento obtenido lograron invertir en capital de trabajo, activos fijos y tecnología. (Pregunta n°13). Kong & Moreno (2014).</p>	<p>Afirma que utilizó parte del crédito para capital de trabajo. (Pregunta n°13). Afirma que utilizó parte del crédito para la adquisición de activos fijos. (Pregunta n°14).</p>	<p>SI COINCIDEN</p>
<p>SISTEMA DE FINANCIAMIENTO AL QUE RECURREN</p>	<p>Según resultados encontrados, la mayoría de las MIPYMES evaluadas (67%), obtuvo financiamiento de entidades no bancarias. Flores (2016). Indica que el 94.9% del</p>	<p>JUELMÍ S.A.C. hizo mención que su financiamiento lo está realizando con instituciones financieras.</p>	<p>SI COINCIDEN</p>

<p>FORMA DE FINANCIAMIENTO</p>	<p>crédito proviene de las entidades formales no bancarias, principalmente de la Caja Trujillo, que provee el 49,1% del financiamiento total. Inga (2006).</p>	<p>La empresa en Señalan que el estudio financia su financiamiento sus actividades en su mayoría fue comerciales con obtenido de fuentes financiamiento de externas. Kong & Moreno (2014).</p>	<p>SI COINCIDEN</p>
<p>PLAZO DE CRÉDITO SOLICITADO</p>	<p>Menciona que el (67%) de las Mypes evaluadas obtuvo financiamiento a corto plazo. Flores (2016).</p>	<p>El Gerente indicó que la empresa obtuvo el crédito a corto plazo.</p>	<p>SI COINCIDEN</p>
<p>DIFICULTADES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO</p>	<p>Concluyó que los sistemas de garantía para acceder a los créditos y las elevadas tasas de interés influyen negativamente en el desarrollo empresarial de las Mypes. Berberisco (2013).</p>	<p>El Gerente General expresó que sus actividades financieras las realizó con Caja Piura y, que no tuvo restricción alguna al solicitar el crédito que fueron con los montos solicitados</p>	<p>NO COINCIDEN</p>

los servicios financieros y con una tasa de
se debe a la informalidad interés anual
en la que operan, la falta aceptable.
de información financiera
confiable y la escasez
de garantías reales. **Inga**
(2006).

**Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los
Objetivos Específicos N° 1 y Objetivos Específicos 2.**

4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.2.1. Respecto al objetivo específico N° 1:

Los autores **Tamariz, Valdivieso y Kong & Moreno** coinciden en sus conclusiones al establecer que el financiamiento con las instituciones financieras ha traído como beneficio para sus empresas tener una mayor capacidad de desarrollo, la ampliación del tamaño de sus operaciones mejorando significativamente su producción y sus ingresos, además han podido financiar sus inversiones en capital de trabajo y activos fijos, así como mejorar sustancialmente sus inventarios y poder satisfacer a sus clientes.

Por otro lado, los autores **Kong & Moreno, Inga y Flores** están de acuerdo en que la mayor parte de micro y pequeñas empresas han buscado el financiamiento externo en lugar del propio, y de aquellos que han sido financiados por instituciones financieras, un fuerte porcentaje (por encima del 80%) ha sido financiado por instituciones no bancarias y en su mayor parte por créditos a corto plazo.

Valdivieso, Santander y Flores afirman que no existe un plan coherente por parte del estado para que las micro y pequeñas empresas puedan entrar a la formalidad y que estos planes vayan desde la implementación de un régimen especial tributario-laboral, asesorías financieras, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios, bonificación y preferencia al contratar con el Estado, así como establecer dentro del plan nuevos programas de financiamiento o rediseñar los ya existentes.

Por último, **Tamariz, Inga, Berberisco y Flores** plantean que influyen negativamente en que las micro y pequeñas empresas se acerquen a buscar financiamiento en las instituciones financieras el hecho de encontrarse con tasas de interés muy elevadas lo que les impide acceder al crédito en mejores condiciones, asimismo se arguye también como otro factor de dificultad, el hecho del crecimiento de las garantías para los créditos y también el bajo monto de crédito demandado. Están de acuerdo en que acceder a tasas de interés preferentes sea un motivador importante para la formalización de las micro y pequeñas empresas.

4.2.2. Respecto al objetivo específico N° 2:

Los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al Gerente de la empresa JUELMI S.A.C. se obtuvieron lo siguiente:

La empresa JUELMI S.A.C. no se financio solamente con recursos propios, sino que busco el apoyo financiero en instituciones

financieras, las cuales le otorgaban mayores facilidades de crédito en los montos solicitados y que eran de corto plazo.

Asimismo, dichos créditos otorgados los consideraba aceptables y fueron destinados a capital de trabajo y en la compra de activos fijos. Manifestó el Sr. Gerente que el financiamiento le permitió el desarrollo de su empresa incrementando sus ingresos y obteniendo un claro beneficio a su empresa. Los montos de préstamo promedio no pasaban de los S/. 20000, con plazos de 12 meses y a una tasa del 30% anual. Expresó también que amortizaba cuotas de 1600 soles mensuales.

4.2.3. Respecto al objetivo específico N° 3:

En la comparación entre el financiamiento a los micros y pequeñas empresas y al caso de estudio se puede establecer lo siguiente:

Respecto al Financiamiento: Se establece que si hay coincidencias ya que el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las micro y pequeñas empresas tener mayor capacidad de desarrollo es decir estos servicios permiten innovar, incrementar su eficiencia, expandirse a nuevos mercados, además que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las Mypes ya que las empresas han aumentado su producción y sobretodo sus ingresos debido a los créditos obtenidos, y ahora cuentan con una variedad de inventario para poder distribuir.

Respecto al uso del crédito recibido: En la comparación entre los autores sobre el financiamiento a los micros y pequeñas empresas y

el caso de estudio, también se dan coincidencias, ya que el financiamiento obtenido fue utilizado como capital de trabajo y en activos fijos.

Respecto a la Entidades Financieras a la que recurren: Hay plena coincidencia en que los micros y pequeñas empresas y la empresa del caso presentado, en un alto porcentaje obtuvieron financiamiento de entidades no bancarias.

Respecto al tipo de Financiamiento: Señalan que el financiamiento en su mayoría fue obtenido de fuentes externas, es decir a través de financiamiento de instituciones financieras en vez de utilizar recursos propios, por lo que se puede decir que también se dan coincidencias entre autores y el caso presentado.

Respecto al plazo del crédito solicitado: Ambos (autores y el caso), coinciden ya que se menciona que los micros y pequeñas empresas obtuvieron financiamientos de corto plazo.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al objetivo específico N° 1:

Se puede establecer que los autores concluyen que las empresas que apuestan por financiamiento a través de las instituciones financieras, han logrado consolidarse, ya sea con una mayor producción, ingresos y mantener inventarios para sus clientes. Pero así mismo dejan en claro que hace falta que el estado regule de una mejor manera a las micro y pequeñas empresas, ya sea con incentivos para

que más pequeñas empresas puedan acceder al financiamiento y sobre todo dejan claro que uno de los factores que impiden una mayor inclusión de ellas son los costos del crédito, ya que estos son muy elevados, lo mismo sucede con las garantías

5.2. Respecto al objetivo específico N° 2:

La empresa JUELMI S.A.C. como micro y pequeña empresa que es, adquirió financiamiento de corto plazo de entidades financieras en montos y tasa en la cual no tuvo dificultades y destinó dichos créditos para capital de trabajo y adquisición de activos, lo que trajo consigo el desarrollo y mayores ingresos para la empresa, y por ende beneficios.

La empresa JUELMI SAC, de acuerdo a la encuesta realizada, se encuadra dentro de las características de financiamiento de las empresas del sector comercio de nuestro país, descrito por los diferentes estudios de los autores revisados. Por lo expuesto y coincidiendo con algunos autores, el estado, a través de sus instituciones, debería perfeccionar y promover el financiamiento que buscan las micro y pequeñas empresas, ya que ellas constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en casi la mitad del PBI.

5.3. Respecto al objetivo específico N°3:

Del análisis comparativo de las características del financiamiento de

las empresas del sector comercio del Perú y la empresa comercial JUELMÍ S.A.C. se estableció la coincidencia casi en todos los ítems mencionados, salvo en las dificultades de acceso al crédito, lo que podría considerarse como un caso particular de la empresa JUELMÍ SAC., que, a decir de los autores, mencionan que un alto porcentaje si tiene dificultades de acceso al financiamiento. . Hay varios factores por considerar, generalmente el empresario de la micro y pequeña empresa, tiene varias responsabilidades en su empresa como gerenciar, vender, negociar, etc. La falta de tiempo es el principal factor para que un empresario forme parte de un programa de capacitación. Por otro lado se identificó un aspecto generacional en el dueño de la empresa JUELMÍ S.A.C, ya que posee la idea de que solo se deben capacitar en temas operativos, aquellos que le permitan mejorar su producción, y no considera que para manejar su empresa necesita conocimientos de gestión empresarial, de finanzas, de ventas, de tributación, etc. Cambiar las ideas arraigadas en ellos no es una tarea fácil, porque no confían en los resultados de la capacitación, sus prioridades están arraigadas a la supervivencia restándole importancia a la capacitación.

5.4. Conclusión General:

La empresa JUELMÍ SAC, de acuerdo a la encuesta realizada, se encuadra dentro de las características de financiamiento de las empresas del sector comercio de nuestro país, descrito por los diferentes estudios de los autores revisados. Cuenta con

financiamiento proveniente de instituciones financieras (Caja Piura); lo que le ha permitido el mejoramiento de su rentabilidad, aumento de su producción y en el de sus ventas.

Se recomienda hacer un buen uso de los instrumentos financieros, logrando así disminuir su riesgo de mercado y poder financiar de manera más segura sus productos y al menor costo posible. Otra alternativa es considerar entidades interesadas en financiar proyectos interesantes pero compartiendo riesgos y utilidades. Es decir, socios inversionistas.

Se recomienda promover talleres, seminarios, cursos y programas de capacitación ya que es de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de sus trabajadores a la vez que redunda en beneficios para la empresa ya que conduce a la rentabilidad más alta y actitudes más positivas permitiendo el logro de metas individuales y progreso en muchos campos.

El estado debe consolidar en una sola institución, la cual establezca una normatividad de inclusión y de promoción, el apoyo financiero que requieren las micros y pequeñas empresas. También debería apoyar a que estas pequeñas empresas puedan acceder con mayor facilidad al financiamiento, a través de un mejoramiento de tasas y garantías, y de ser así las coincidencias serían más visibles.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS:

6.1 BIBLIOGRAFÍA

Ávila, M. E., & Pacheco, F. V. (2015). Las Características del Financiamiento de las micros y pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú y de la Empresa Importac. revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendociencias-contables/article/.../1272.

Bustamante. (2008). Financiamiento de Mediano y Largo Plazo Empresarial. . [///C:/Users/User/Downloads/c1fb08in1.pdf](http://C:/Users/User/Downloads/c1fb08in1.pdf).

Berberisco (2013).En su tesis titulada “Los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las Mypes del sector metalmecánica en el distrito de independencia periodo 2007 – 2011: www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf

Caballero, B., & F., C. (2010). Manual de la Micro y Pequeña Empresa”. <http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf/Mype.pdf>.

Castillo, J. A. (2014). Legislacion de las Mypes y Acceso al Financiamiento. España:<https://es.scribd.com/document/292721623/Estadistica-mypes-2>.

Ferraro Goldstein, Z. &. (2011). El Financiamiento a las Mypes en América Latina, realizado en Santiago de Chile. chile: repositorio.uladech.edu.pe/.../FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUEÑAS_EMPRE...

Ferruz. (2000). La Rentabilidad y el Riesgo. España: 2000. . ESPAÑA: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>. .

- Flores. (2016).** Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016. . JUANJUI: repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1011 .
- Kong & Moreno. (2014).** En su tesis titulada “INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ, LAMBAYEQUE EN EL PERIODO 2010-2012”
- Herrera Jordán, J. P. (2015).** Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas. Cajamarca:
alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/AUTO_140266f18ab35954706e068951509804.
- Hidalgo Mendoza. & Ponce, F. (2011).** Del Financiamiento y la Capacitación en la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas Sector Industrial – Rubro Carpintería.
repositorio.uladech.edu.pe/.../FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MENDOZA_A...
- Hinojosa. (2012).** Impacto de los Créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el Desarrollo Socioeconómico de las Pequeñas y Microempresas de Chachapoyas. CHACHAPOYAS:
<http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericanocontabilidad/pdf/038.pdf>.
- Inga. (2006).** El Mercado de Crédito para las Micro y Pequeñas Empresas, en el distrito de Trujillo de la región la Libertad. . trujillo: Inga (2006). El

mercado de crédito para las Micro y Pequeñas
[http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1322/ECO_027.pdf? Sequence=1](http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1322/ECO_027.pdf?Sequence=1).

Mendivil, J. (2006). Las MYPES son un tema clave para el desarrollo del país.
disponible en:
[https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios_MYPES/conversations/me ssages/4](https://es.groups.yahoo.com/neo/groups/negocios_MYPES/conversations/messages/4).

Morale, J. S. (2013). Los Créditos de la Cajas Municipales y el Desarrollo Empresarial de las Mypes del Sector Metalmeccanica en el distrito de Independencia periodo 2007-2011. Lima:
www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf.

Moreno, & Kong. (2014). Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. Lambayaque:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_Kong Ramos Jessica_Mor enoQuilca.

Ore. (2018). “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: caso Empresa "Inversiones los Ángeles srl. de Cañete, 2015”. . Cañete: BIBLIOTECA ULADECH .

Ramos, R. E. (2010). Estudio del Acceso al Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas del distrito Metropolitano de Quito. del año 2000 al 2008. . quito: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/12345>.

(Reinoso, 2010). En la tesis titulada: “ESTUDIO DEL ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DEL AÑO 2000 AL 2008”.

Salazar, M. (2015). Mypes generan un mayor empleo en América Latina. <http://larepublica.pe/imprensa/economia/702224-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-américa-latina>.

Sánchez. (2017). Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector. Comercio, rubro-boticas del distrito de Independencia, 2015. : repositorio.uladech.edu.pe/.../FINANCIAMIENTO_MYPE_COCHA_CHIN_SANCHEZ. .

Santander. (2013). “Estrategias para Inducir la Formalidad de la Mype de la Industria Gráfica- Offset por medio de Gestión Competitiva” - Lima, 2013. .

Mgtr. Silupú Garcés Brenda Liz (2013). Estructura de financiamiento en las MYPES - Estructura de financiamiento en las MYPES. blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html

Tamariz. (2014). “El Financiamiento y su Utilización en las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú, 2014”. Perú.

Vaca. (2012). Análisis de los Obstáculos Financieros de las Pymes para la Obtención de Crédito y las Variables que lo Facilitan, investigación de tipo mixto, de nivel explicativo, diseño no experimental.

repositorio.uladech.edu.pe/.../FINANCIAMIENTO_CAPACITACIÓ
N_RENTABILIDA...: Vaca (2012): tesis doctoral: Análisis de los
obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las
variables que lo facilitan, investigación de tipo mixto, de nivel
explicativo, diseño no experimental, en la cual se propuso como
objetivo.

Valdivieso. (2012). “Análisis del Impacto de los Microcréditos de las MYPES
en la Ciudad de Chiclayo durante el periodo Enero – Diciembre 2011”.
Chiclayo: , [https://es.slideshare.net/AderlyRomani/tesis-2-bilbao-
2repositorio.uladech.edu](https://es.slideshare.net/AderlyRomani/tesis-2-bilbao-2repositorio.uladech.edu).

Valverde. (2015).En la tesis titulada: “CARACTERIZACIÓN DEL
FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA
“IMPORTACIONES MÉDICAS VELSOR S.A.C. DE CAÑETE,
2015”.[revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-
contables/article/.../1272](http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-
contables/article/.../1272)

6.1 ANEXOS N°1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	JUSTIFICACIÓN
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “JUELMÍ S.A.C.” - LIMA, 2017</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “JUELMÍ S.A.C.” – Lima, 2017?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “JUELMÍ S.A.C.” - Lima, 2017</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú, 2017. 2. Describir las características del financiamiento de la empresa “JUELMÍ S.A.C.” - Lima, 2017. 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “JUELMÍ S.A.C.” - Lima, 2017. 	<p>La presente investigación se justifica porque nos permitirá conocer las fuentes de financiamiento, tasa de interés y requisitos para la obtención de préstamos en las empresas del sector comercio, así como en la empresa JUELMÍ S.A.C. de Lima.</p> <p>Así mismo los resultados servirán como antecedente y aporte para realizar otros estudios similares en otros sectores y también para ser útil para poder elaborar proyectos de mejoras en relación a dichos temas.</p>

6.2 Anexo 02: Modelo de fichas bibliográficas

AUTOR: VALVERDE ÁVILA, Marcia Eliana

TÍTULO: “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: caso empresa “Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, Período 2015”.

ASESOR: Mg. Fernando Vásquez Pacheco.

PUBLICACIÓN: Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

AÑO: 2014

En el Perú las mypes son un sector que dinamiza la economía peruana desempeñando funciones tan importantes como mitigar las fallas de mercado, asegurar el suministro de bienes públicos y mantener condiciones para la igualdad de oportunidades.

AUTOR: CASTILLO CASTILLO Elvis Sandro

TÍTULO: “Caracterización del Financiamiento de las Mypes del Sector Comercio – Rubro Alimentos Lácteos, del Distrito de Végueta – Provincia de Huaura, 2016”.

ASESOR: Mgtr. Carlos Máximo Gonzales Añorga.

PUBLICACIÓN: Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

AÑO: 2014

En los últimos años, las micro y pequeñas empresas en el contexto peruano se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento; sin embargo, es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar el éxito a futuro.

AUTOR: ORE LAURA Sussi Abigail

TITULO: “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa "Inversiones los Ángeles S.R.L. de Cañete”

ASESOR: Mgr. Fernando Vásquez Pacheco.

PUBLICACIÓN: Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

AÑO: 2015

Recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES estableciendo mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes (Cermeño y Schereiner 1999).

AUTOR: SÁNCHEZ CARRILLO Ivonne

TITULO: “La Cultura Financiera en las Micro y Pequeñas Empresas de Lima Norte”

PUBLICACIÓN: “Universidad 'San Andrés” Lima-Perú

AÑO: 2017

Partiendo de la idea que cuando una persona inicia un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, en otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas, si una empresa genera más dinero que otra en un mismo rubro, claramente es superior, en hacer más ricos a sus accionistas.

ANEXO N° 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 "JUELMI S.A.C.", para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA "JUELMI S.A.C." - 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): *Cecilia Castillo Barboza* Fecha: *12/04/2018*

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa: *60 años*

2. Sexo

Masculino

Femenino

3. Grado de instrucción:

Primaria completa

Primaria incompleta

Secundaria completa

Secundaria incompleta

Superior universitaria completa

Superior universitaria incompleta

Superior no universitaria completa

Superior no universitaria incompleta

4. Estado Civil:

- Soltero
- Casado
- Conviviente
- Viudo
- Divorciado

5. Profesión: *Ing. de Sistemas* Ocupación: *Gerente General*

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

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

7. Formalidad de la empresa:

- Formal
- Informal

8. Número de trabajadores permanentes:..... *9*

9. Número de trabajadores eventuales:..... *7*

10. Motivos de formación de la empresa:

- Maximizar ingresos
- Generar empleo familiar
- Subsistir
- Otros

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

- Si
- No

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

- Si
- No

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

- Si
- No

Menciones:

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras *NO* BANCARIAS?

Si
No

Menciones: *Caja Piura*.....

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

Si
No

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

Si
No

17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?

Si
No

18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

Si
No

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

Si
No

20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?

Si
No

21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?

Si
No

22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?

Si
No

23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?

Si
No

24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?

Si
No

25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?

Si
No
26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Si
No

27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?

Si
No

28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?

Si
No

29. Monto del préstamo solicitado

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

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

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

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

Tasa de Interés: 30.0% Mensual (Anual).

Gracias por su colaboración.

JUELM SAC.
Julio Juarez
JULIO A. JUAREZ
Gerente General