



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO DEL PERÚ: CASO
EMPRESA “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L”- CAÑETE,
2017

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

AUTORA:

BACH. OFELIA NORA MAGALLANES EYZAGUIRRE

ASESOR:

MG. C.P.C. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CAÑETE-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 PRIVADO DEL PERÚ: CASO
EMPRESA “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- CAÑETE,
2017

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

AUTORA:

BACH. OFELIA NORA MAGALLANES EYZAGUIRRE

ASESOR:

MG. C.P.C. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CAÑETE-PERÚ

2018

HOJA DE JURADO EVALUADOR

DRA. ERLINDA ROSARIO RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTE

MGTR. C.P.C.C. DONATO AMADOR CASTILLO GOMERO
MIEMBRO

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA
ASESOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la fuerza y la lucha constante del día a día, de poder concluir con mis estudios y poder avanzar profesionalmente.

También agradezco a mi familia, a quienes amo mucho y son quienes me impulsan a seguir adelante. Ya que ellos me dieron la confianza de poder lograr mis metas trazadas.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico especialmente a Dios, a mi familia y a todas las personas que creyeron en mí y me ayudaron a desarrollarla, A mi esposo por la paciencia y tolerancia, a mis hijos por apoyarme emotivamente, a mi padre que siempre creyó en mí y aunque no esté a mi lado en estos momentos le dedico uno de mis tantas metas que he decidido alcanzar y a mi madre por el apoyo incondicional que me brinda cada día.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú y de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017. La investigación fue cualitativa, descriptivo –bibliográfico documental y de caso.

Respecto al objetivo específico 1, algunos de los autores citados, coinciden en definir que al tener acceso al financiamiento, no importa si es entidad financiera o banca formal, la cual les permite tener un incremento y crecimiento en sus actividades, es decir ayuda en el mejoramiento y ampliación de la empresa. La empresa del sector privado en estudio recurrió al financiamiento en la banca formal (BCP).

Respecto al objetivo específico 2, La información que se recopiló en el cuestionario nos comenta que en: Monto y tasas de interés y en fuentes de financiamiento no coinciden con los autores ya que los montos que les otorgaron eran bajos a los de la empresa en estudio y su tasa eran muy alta lo que deja poco capital de trabajo pero para la empresa en estudio si fue favorable trabajar con la banca formal BCP por los beneficios retribuidos.

Se concluye que una de las características fundamentales de las empresas privadas del Perú y de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Fue que las bancas formales nos otorgan financiamiento a bajas tasas de interés y es esa la motivación que los hace trabajar con ellos.

Palabra clave: Financiamiento, Empresas Sector Privado del Perú

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Determine and describe the financing characteristics of private sector companies in Peru and the company "Inversiones Sergio & Tina EIRL" -Cañete, 2017. The research was qualitative, descriptive - bibliographic documentary and of case.

Regarding specific objective 1, some of the authors cited agree that when accessing financing, it does not matter if it is a financial institution or formal bank, which allows them to have an increase and growth in their activities, that is, help in the improvement and expansion of the company. The private sector company under study resorted to financing in formal banking (BCP).

Regarding specific objective 2, the information that was collected in the questionnaire tells us that in: Amount and interest rates and funding sources do not coincide with the authors because the amounts that were granted were low to those of the company under study and its rate was very high which leaves little working capital but for the company under study if it was favorable to work with the formal banking BCP for the benefit paid

It is concluded that one of the fundamental characteristics of the private companies of Peru and the company "Inversiones Sergio & Tina EIRL" -Cañete, 2017. It was that the formal banks grant us financing at low interest rates and that is the motivation that the makes work with them.

Keyword: Financing, Private Sector Companies of Peru

CONTENIDO

HOJA DE JURADO EVALUADOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
I INTRODUCCIÓN.....	ix
II.- REVISIÓN DE LITERATURA.....	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Internacionales	16
2.1.2 Nacionales	45
2.1.3 Regional	65
2.1.4 Local	67
2.2 Bases Teóricas.....	69
2.2.1 Teoría de financiamiento	69
2.2.2 Tipos de fuentes de financiamiento	71
2.2.3 Tipos de Intereses	72
2.2.4 Teoría de Empresas.....	74
2.2.5 Clasificación de las empresas	75
2.2.6 Empresa EIRL	77
2.2.7 Empresa SAC	78
2.3 Marco Conceptual	78
2.3.1 Definición de financiamiento	78
2.3.2 Definición de empresa	78
2.3.3 Definición de sector privado	79
2.3.4 Definición del sector comercio.....	79
2.3.5 Definición de sector servicio	80
2.3.6 Definición de Empresa Ganadera	80
III. METODOLOGÍA.....	81
3.1 Diseño de la Investigación	81
3.2 Población y muestra.....	81
3.2.1 Población.....	81

3.2.2 Muestra	81
3.3 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables	81
3.4. Técnicas e instrumentos.....	81
3.4.1 Técnicas	81
3.4.2 Instrumento	81
3.5 Plan de análisis	82
3.6 Matriz de consistencia	82
3.7 Principios Éticos.....	82
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	83
4.1 RESULTADOS.....	83
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	83
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2	88
4.1.3 Respecto al Objetivo Especifico 3.....	90
4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	93
4.2.1 Respecto al Objetivo Especifico 1.....	93
4.2.2 Respecto al Objetivo Especifico 2.....	94
4.2.3 Respecto al Objetivo Especifico 3.....	96
V. CONCLUSIONES	98
5.1 Respecto al Objetivo Especifico 1.....	98
5.2 Respecto al Objetivo Especifico 2.....	98
5.3 Respecto al Objetivo Especifico 3:.....	99
VI RECOMENDACION	100
VII ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	101
7.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101
7.2 ANEXOS.....	105
7.2.1 Matriz de consistencia	105
7.2.2 Fichas Bibliográficas.....	106
7.2.3 Cuestionario.....	107

I. INTRODUCCION

De acuerdo a lo presentado sobre financiamiento, podemos decir, que el financiamiento tiene diferentes definiciones, desde un punto de vista científico, la evolución de las finanzas como tema de investigación, no ha sido muy diferente de las otras disciplinas. Ha habido aportaciones importantes que han dado lugar a avances espectaculares, y periodos de aparente reposo, en los que, sin embargo, se han ido consolidando las teorías y los procedimientos, a la vez que se iban mejorando, adaptando a la realidad y aplicando en las empresas y mercados. También, como ya he comentado, en estas épocas de “consolidación” las teorías se han contrastado frente a los datos reales. Las finanzas han avanzados en diferentes ocasiones. Podemos mencionar dos elementos esenciales: Nuevas necesidades, Nuevas ideas Según este autor el financiamiento empresarial lo define como una “revolución financiera” que tiene detractores y defensores. Entre los primeros se encuentran los que ven en estos mercados un nido de especuladores, amigos de las ganancias rápidas, y que aportan poco a la sociedad. Entre los segundos los que afirman que los nuevos mercados financieros son un síntoma de progreso, que han nacido en los países punteros del desarrollo económico y son de gran utilidad para el crecimiento. Probablemente algo hay de cierto en ambas posturas. En este concepto el financiamiento se realiza con la finalidad de obtener ganancia según este autor y lo define así, Cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero, es decir, hacerse más rico. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas. La generación de ganancias es un concepto que tiene que ver con el dinero. Una empresa que genera más dinero en efectivo que otra similar que se desarrolla en el mismo sector, es claramente superior,

en hacer más ricos a sus accionistas que las otras empresas. Aquí nos muestra de cómo tener un rápido un financiamiento según el nivel de tamaño de las empresas. De hecho, mientras que las grandes empresas tienen la capacidad financiera y el capital para poder acceder a los mecanismos provistos por los intermediarios financieros, la pequeña y mediana empresa encuentran límites para utilizar y beneficiarse de las facilidades existentes en financiamiento al comercio exterior. Las empresas pequeñas enfrentan un obstáculo importante para su inserción en el comercio internacional y para su participación en las cadenas de valor a nivel regional y global. De manera similar las restricciones de financiamiento que se producen en tiempos de crisis impactan de manera más severa a las empresas de menor tamaño. En épocas de crisis aumenta la intolerancia al riesgo y el grado de selectividad por parte de los intermediarios financieros con mayor impacto en las Pymes. Según este concepto podemos resaltar que el acceso al crédito no es tan factible y lo podemos demostrar con el siguiente enunciado, El crédito al sector privado se ha reducido notablemente reflejando el deterioro de la economía y la mayor rigurosidad de la banca en el otorgamiento de créditos. La condiciones de acceso al financiamiento bancario se han endurecido a raíz de la incertidumbre económica y como consecuencia del manejo tradicional de riesgo, afectando en mayor medida a las micros, pequeñas y medianas empresas. En este documento se analiza el tema del financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas en El Salvador. Nos hace mención que no siempre se tiene a la mano la documentación requerida por las instituciones financieras por lo tanto las dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias, además de las altas tasas de interés, figuran entre las principales causas por las cuales

estas empresas no recurren al crédito bancario. Se incluye también un trabajo sobre la configuración del sistema financiero, donde se identifican espacios y propuestas de política orientados a mejorar el acceso de las pymes al crédito y al financiamiento. El examen realizado sobre los instrumentos de crédito y los programas de financiamiento que incluyen los sistemas de garantías, el acceso a capital de riesgo y los servicios no financieros permite determinar algunos elementos que contribuyen a trazar líneas de actuación y políticas. En el siguiente concepto nos recomienda obtener mejores tasas de interés para que el préstamo obtenido sea benéfico hacia la empresa donde nos manifiesta que, 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 un 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. Según con este concepto si el financiamiento empresarial fuera más accesible se podría obtener mejores resultados hacia las empresas, los países de América Latina muestran una baja utilización del mismo. Además, la banca latinoamericana tiene una participación menor en la provisión de financiamiento al comercio exterior. La banca de desarrollo puede jugar

un papel importante en expandir el acceso al financiamiento para el comercio exterior no sólo porque tiene la capacidad para tomar la iniciativa en potenciar esta modalidad sino porque además permite aumentar la inclusión financiera hacia las Pyme que, pese a su elevado peso en las economías de la región en términos de producto y creación de empleo, tienen un escaso grado de internacionalización. Para estas empresas la dificultad de acceso a financiamiento opera en la práctica como una barrera al comercio. Podemos deducir que el autor nos aclara el siguiente concepto donde nos dice, que los préstamos y garantías se pueden hacer directamente a las empresas privadas sin garantías soberanas sobre la base de fijación de precios basados en el mercado, por lo general destinados a la infraestructura energía, transporte, saneamiento o comunicaciones y para el desarrollo de mercados de capital y proyectos de financiación de las exportaciones. Si las empresas financieras nos apoyaría con las facilidades del préstamos entonces hablamos, automáticamente que estamos refiriéndonos a solicitar dinero; por otro lado, al trazar las finanzas sobre dinero, consideramos que debemos partir definiéndolas y describiendo como pueden ayudarnos en nuestro día a día empresarial. Como nos refiere el autor en el siguiente concepto las empresas tienen diferentes mercados financieros para prestarse dinero y, así; concretar sus planes de crecimiento y expansión. El financiamiento más tradicional es acudir a los bancos o entidades del sistema financiero, que otorgan condiciones preferenciales a los clientes corporativos con mejor calificación. El autor nos refiere en el siguiente enunciado que la gestión financiera, tanto operativa como corporativa, se configura actualmente como una de las áreas claves y críticas en cualquier empresa, independientemente de su tamaño o actividad. Según este autor lo recomendable es inyectar un capital a través del financiamiento ya que un negocio

sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuan solvente son los dueños del negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitara para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de unza variedad de eventos. Podemos apreciar que la necesidad de obtener un financiamiento para las empresas, es precisamente para poder mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte económico al cual participan. En este concepto el autor nos manifiesta lo siguiente, qué, para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumento de productividad, en incrementos de la innovación, tecnología y en una mayor probabilidad de entrar y sobre vivir en los mercados internacionales.

La empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”-Cañete, 2017. Propietario William Ricardo Vicente Moscoso fecha de inicio Mayo 2015 RUC: 20600385187, dirección casa pintada S/n, Fundo la Viñita, Imperial Cañete. Se dedica a la cría de ganado, contó en sus inicios como empresario con un pequeño capital, que con el pasar del tiempo se vio con la obligación de financiarse con un crédito bancario, ya que su meta era crecer. Tiene como visión ser una empresa líder en la producción de leche y derivados lácteos, en el sur chico, desarrollando sus actividades con calidad de

excelencia, utilizando ganados vacunos de raza mejorada, valiéndonos de alta tecnología y talento humano, en beneficio de la comunidad y en armonía con el medio ambiente. También tiene como misión, ser una empresa ganadera dedicada a la producción de leche como un negocio rentable, incrementando el desarrollo del sector ganadero de la zona, contribuyendo con la creación de fuente de empleo de la comunidad y respetando altos estándares de la calidad. Por lo expuesto en mi trabajo, el enunciado del problema será: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú: Caso Empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017? La cual me conlleva a determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú: Caso empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Así mismo para poder lograr los objetivos generales la cual es Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú: caso empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Se obtuvo los siguientes objetivos específicos:

- 1 Describir las características del financiamiento de las empresas del Sector Privado del Perú.2017.
- 2 Describir las características del financiamiento de la empresa “INVERCIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017.
- 3 Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Empresas privadas del Perú y de la Empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017.

Para concluir la presente investigación su justificación será obtener el conocimiento sobre las características del financiamiento para una mejor toma de decisiones es decir, describir las características de las Empresas del sector privado del Perú y de la Empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Podemos decir que de tal forma se conocerá, la función que ejercerá el financiamiento sobre la empresa, y se entenderá de qué manera afectará en el aumento de producción y en la mejora de la infraestructura.

Con la cual será beneficioso para la obtención del título profesional, Contador Público además contribuirá al desarrollo y guía de otros trabajos similares.

II. REVISIÓN DE LITERATURA:

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por 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:

Valdez, R. (2014). En la tesis titulada “**El financiamiento de los Micro negocios en México**” Se llegó a las siguientes conclusiones el presente trabajo de investigación, de acuerdo a los resultados de las regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro negocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto.

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

El micro negocios en México puede ser una solución de trabajo y sin perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso sería una política inadecuada el que un micro negocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendimiento. Tenemos un probable problema de dongenidad en el caso de las variables tuvo Crédito y Productividad; los bancos podrían estar otorgando crédito a las empresas que son más productivas/tengan mejores resultados, o las empresa con mejor productividad sean las que se acerquen a los bancos y soliciten y obtengan financiamiento.

Corriendo mínimos cuadrados en dos etapas (MC2E) usando como variables instrumentales el estado civil del titular del negocio así

como la propiedad, que serían características que afecten que se autorice o no el crédito bancario, pero que no afectan la productividad del negocio.

Además, podríamos tener ese mismo problema en el caso de la regresión de salarios, por lo cual es necesario usar variables instrumentales, como sería el número de hijos, el estado civil del dueño del negocio, así como, en su caso, si el cónyuge trabaja, variables que podrían mediar de cierta forma si el dueño del negocio es emprendedor o que afecten el nivel de riesgo que pudiera estar dispuesto a asumir al emprender un negocio y dejar de ser un asalariado.

Arostegui, A. (2013). En la tesis titulada **“Determinación del comportamiento de las actividades de Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”**.

Se llegó a las siguientes conclusiones el siguiente trabajo de investigación Existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado, como en la incidencia de los mecanismos de financiación, los cuales dieron respuesta a los objetivos planteados en la investigación.

Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto

a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.

Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas encuestadas, creando un fuerte vínculo entre todos estos factores que se manifestaron sentir durante el periodo que mantuvieron las entrevistas para la realización de las encuestas, lo que les hacía considerar temor e incapacidad para establecer un horizonte diferente al que ellos imaginan.

A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo.

Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a

emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o Factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. También es importante remarcar que la utilización de Fideicomisos y o la adhesión a Sociedades de Garantía Recíprocas, en gran parte de los encuestados, no fueron utilizadas por falta de interés o por falta de asesoramiento. Esto demostró la mala información que existe por parte de las entidades que otorgan estos beneficios para poder financiarse de otra forma a las que ellos utilizan.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las

herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.”

Gonzales, S. (2014). En la tesis titulada “**la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las mypes del sector comercio en la ciudad de Bogotá**”.

Se llegó a las siguientes conclusiones el siguiente trabajo de investigación considerando los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus

operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron analizadas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

El principal aporte de esta investigación fue explorar la situación actual de uno de los sectores más impactantes e influyentes en la economía de la ciudad de Bogotá con el fin de efectuar un diagnóstico de su gestión financiera y la relación de ésta con sus alternativas de financiamiento, así mismo identificar las problemáticas financieras presentes, con el fin de establecer estrategias y acciones de mejoramiento.

En este orden de ideas, la pregunta de investigación se enfocó en determinar si la configuración de una gestión financiera en pequeñas y medianas empresas se relacionaba con un mejor acceso a financiamiento. Con el fin de responder esta pregunta se

estudiaron distintas visiones e investigaciones de expertos en el tema, las cuales permitieron conceptualizar y construir un marco teórico que respaldara esta investigación. De este modo se logró establecer una síntesis de las concepciones de diferentes académicos, así como una comprensión de las características, generalidades, estructura, elementos e importancia de ambas variables: gestión financiera y financiamiento. Seguidamente y con el ánimo de contextualizar las unidades económicas y el sector objeto de estudio, se procedió mediante la revisión de fuentes secundarias a realizar una caracterización de las pequeñas y medianas empresas y una caracterización del sector comercio. Respecto al primero se logró identificar la definición y clasificación de las empresas por tamaño en Colombia, el número de establecimientos, distribución geográfica, empleos generados, distribución empresarial por actividad económica y la evolución que han experimentado las Pymes en el periodo 2008 a 2013 tanto en Colombia como en Bogotá. De este modo se observó que en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, Pymes en un 3.5% y grandes empresas tan solo un 0.13%, se evidencia que las Pymes generan una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente. En cuanto a la caracterización del sector

comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros así como la distribución y evolución de las pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital. Posteriormente, con la información financiera reportada por las pymes del sector comercio de Bogotá a la Superintendencia de Sociedades en el periodo 2008 a 2013 la cual se encuentra disponible en la plataforma del SIREM, se calcularon los indicadores financieros que permitieron efectuar el análisis de la investigación y dar alcance a los objetivos específicos propuestos en este trabajo. Se resalta que dichos indicadores fueron seleccionados teniendo en cuenta el marco teórico construido. En este orden de ideas se consideró la gestión financiera como reporte de los estados financieros publicados, identificando en primer lugar elementos de la gestión financiera y las principales fuentes de financiamiento y en segundo lugar se procedió a articular dichas

variables para determinar la relación existente. A partir de la investigación realizada sobre la identificación de una relación de la gestión financiera con el acceso a financiamiento, y partiendo del análisis estadístico obtenido, se encontraron los resultados que se describen a continuación. Teniendo en cuenta el número de matrículas registradas ante la Cámara de Comercio, se evidencia que la participación de las Pymes en el parque empresarial Bogotano representa para 2012 alrededor del 16,09%, presentando un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para Formalización Empresarial y Generación de Empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía bogotana como nacional, con un promedio de participación del 16.34% y el 30.82% respectivamente. Así mismo se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por Pymes (83.78%). Considerando la evolución de la estructura de financiamiento de las empresas Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Se recalca que

dicha estructura ha tenido un comportamiento estable sin variaciones significativas. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones financieras. Considerando lo anterior, se concluye que las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores. Esta inclinación de financiamiento puede interpretarse como una señal de la renuencia de los propietarios a perder el control de la empresa o como producto de la desconfianza que tienen inversionistas y prestamistas sobre la información relacionada con este segmento empresarial debido a problemas de asimetrías de información e inseguridad en este tipo de negocios. Adicionalmente se observa que mientras en las medianas empresas

del sector comercio el acceso a financiamiento a través de capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieros de mediano y largo plazo es nulo. Esta situación pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversión lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas. En cuanto a la revisión de los elementos de la gestión financiera presentes en las Pymes del sector comercio, se procedió a identificar dicha gestión a través de sus indicadores financieros. Respecto a la liquidez y solvencia de estas empresas, se evidenció una tendencia positiva y alta, lo cual concuerda con los resultados encontrados en relación con la proporción de financiamiento fundamentalmente patrimonial; estos indicadores han experimentado un leve crecimiento para las pequeñas empresas, no obstante a nivel general han tenido un comportamiento estable durante el periodo comprendido entre 2008 y 2013. La liquidez y solvencia de estas empresas se convierte en un punto a favor que les puede permitir una mejor toma de decisiones y a su vez, un acceso a recursos financieros en condiciones más favorables que les posibiliten mejorar sus operaciones y emprender nuevos proyectos.

Logreira, R. & Bonnet, G. (2017). En la tesis titulada **“Financiamiento privado en las micro empresas del sector textil –confecciones en Barranquilla-Colombia – 2017”**.Tuvo las

siguientes conclusiones Considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras. Tal y como lo afirma Martínez (2013) Estos riesgos son trasladados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Del año 2011 a junio de 2016 las colocaciones vía microcrédito ascendieron a un valor de 20.763.290 (cifras en millones) donde el 92,6% de este valor fue colocado por bancos comerciales, los cuales no sólo son exigentes con los requisitos solicitados a las empresas sino que también cobran las segundas tasas de interés más altas. Las compañías de financiamiento son las instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y finalmente las cooperativas financieras con tasas del 19,1% EA. (Superintendencia financiera, 2016). Si bien la tasa del microcrédito fue la segunda más alta dentro de las tasas mínimas

adjudicadas alguna vez a estos préstamos con un 11,6% EA se demuestra que es posible otorgar financiación a microempresas con tasas menos costosas que permitan un mayor desarrollo de las mismas.

Se observa que año tras año las colocaciones vía microcrédito han estado incrementando. Del año 2011 al 2012 estas crecieron en un 8,3%, del 2012 al 2013 en un 17,1%, del 2013 al 2014 en un 14,2% y del 2014 al 2015 en un 35%. Es importante que esta tendencia se mantenga con el fin de disminuir la brecha entre las oportunidades de acceso a financiación con las que cuentan las grandes empresas vs las de las microempresas.

El 50,5% de las microempresas encuestadas afirmó contar con financiación de largo plazo compuesta en su mayoría por préstamos en moneda local proveniente de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, crédito comerciales (con proveedores) pero estos no ofrecían ventaja alguna para el microempresario, debido que el acceso a estos eran en las mismas condiciones que cualquier Pyme o gran empresa. Se debe tener en cuenta que los bancos comerciales son los que más requisitos exigen. Aun cuando se estableció que algunas entidades ofertaban los créditos micro empresarial, con condiciones más favorables para su acceso, estos tienen un costo financiero elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero. Lo anterior conlleva a que estas

microempresas prefieran utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos. Si bien los proveedores constituyen una fuente natural con la que se podrían financiar, esto no sucede debido a que no existe una confianza entre los proveedores para otorgarles financiación.

Se identificó también que en más del 50% de las microempresas encuestadas el crédito con proveedores supera el valor de las cuentas por cobrar de estas microempresas, lo cual podría indicar que estas cuidan que su cartera no exceda sus cuentas por pagar.

De los resultados obtenidos se infiere que dado la naturaleza de la unidad económica en Latinoamérica no existen diferencias en cuanto al financiamiento de las microempresas en Barranquilla. Lo anterior considerando que su comportamiento no difiere mucho del expuesto por Hernández et al de las PYMI's de la región Zuliana en Venezuela.

Algunos instrumentos tienen como ventajas que la empresa está en la libertad de fijar el plazo de pago del crédito y si es un préstamo con tipo de interés fijo, facilita la elaboración de los presupuestos de tesorería y en el caso de otros como por ejemplo el leasing el valor de la cuota o canon es deducible de la base gravable para el cálculo del impuesto de renta. Existen instrumentos que aumentan el nivel de liquidez de la empresa y reducen los costos de operación como el Factoring. Otros instrumentos permiten que la empresa fije

los períodos de pago de acuerdo a su flujo de efectivo, reciba descuentos por pronto pago e incluso mejoren la relación con los proveedores por la existencia de un sistema de pagos más ágil.

Sin embargo, aún con las ventajas anteriormente mencionadas también se debe tener en cuenta las desventajas que estos instrumentos representan como que algunos centralizan un gran volumen del negocio en una sola entidad financiera como el Factoring, confirming o leasing y estas modalidades pueden terminar incrementando el costo de capital de la empresa. En el crédito comercial el costo de los productos financiados, puede resultar un poco mayor en comparación que si se adquiere de contado, la empresa acreedora tiene que acoplarse a las políticas de cobro del proveedor.

La principal dificultad o barreras reportada por los microempresarios en Barranquilla corresponde al costo de las fuentes de financiación (44%), seguido por el nivel de desconocimiento sobre las fuentes de financiación (21%), la identificación de un plazo corto para la devolución del capital (20%) y el nivel de exigencia en los requisitos para la financiación (14%). Muchas microempresas no cuentan con estos requisitos ya que muchos son información contable o financiera o bien garantías que se les exigen para acceder al financiamiento. Por todo lo anterior, no solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia sino que se debe

realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

Núñez, P. (2013). En la tesis titulada “**Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pymes) en Ecuador**”. Se llegó a las siguientes conclusiones, Una vez evaluada la alternativa del Revni como fuente de financiamiento para la empresa del caso práctico, se determina que es una opción rentable y confiable para la Pyme; misma que le permite obtener recursos para su capital de trabajo y adquirir liquidez inmediata que incluso en el caso de la empresa del caso práctico, le ayuda a generar un anticipo a sus concesionarios aliados, asegurando la continuidad del negocio y generando un posicionamiento en el mercado automotriz. El Revni es una alternativa que le permite a la empresa acceder a un monto de financiamiento superior al que hubiera conseguido en la banca privada ya que como se demuestra en el caso práctico, esta opción tiene un valor máximo de financiamiento de USD 200.000.00, lo que significa apenas un 5% de los USD 4’000.000.00 alcanzados mediante la emisión de este instrumento financiero. El tiempo que toma la instrumentación de

las opciones de financiamiento es otro de los factores importantes a la hora de tomar una decisión en la empresa, en el caso de solicitar un crédito en la banca se analizó que el proceso tomaría al menos dos meses, mientras que en el caso del Revni sería de seis semanas, permitiéndole a la empresa contar con los recursos en menos tiempo que la primera alternativa. En el caso de la opción del crédito bancario, la Pyme obtendría los recursos con una tasa de interés que actualmente se encuentra en el 11.20%, mientras que mediante el Revni, la empresa del caso práctico, oferta al mercado sus pagarés con una tasa máxima para una de sus series del 9%. Lo cual genera un ahorro en el costo que tendría el financiamiento. El Revni es un mecanismo que le permite a la Pyme crear esquemas de pago del interés más el capital que se adapten a su realidad y flujo. En el ejemplo del caso práctico, la empresa paga intereses trimestralmente y el capital al vencimiento del instrumento financiero, lo que le permite cumplir con las obligaciones adquiridas en los tiempo estipulados. Si hubiera optado por el préstamo bancario, las cuotas que pague la empresa siempre serian por un mismo valor y se compondrían por el interés más capital. En cuanto a la garantía, en el caso del préstamo bancario se solicita una cobertura del 130% a 145% del valor recibido, que para el caso práctico significaría un bien avaluado en USD 5'800.000.00. En el caso del Revni, es necesario la entrega de una garantía por el valor de la emisión, es decir USD 4'000.000,00. Siendo la segunda

opción la mejor, debido a que es un monto menor el que debería entregarse.

Rojas, J. (2015). En la tesis titulada” **Financiamiento Público y privado para el sector Pyme en la Argentina**”. Se Llegó a las siguientes conclusiones el presente estudio de investigación, las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina. Las Pymes representan el 99% de la totalidad de las empresas de dicho país, generando el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales. La importancia de las Pymes en las distintas economías del mundo es debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica. Al igual que en la Argentina, en casi todos los países del mundo, más del 90% de estas, son quienes generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y nuevos trabajos.

En el año 2004, según los datos del último Censo Económico, unas 80.000 Pymes de todos los sectores, generaban casi la mitad de los ingresos de los residentes argentinos. Pero a pesar de esta participación en la generación de la riqueza nacional, la evolución real de estas empresas no recibe suficiente atención pública. En Argentina, luego del largo período de recesión y depresión iniciado

en 1998, fue recién hacia finales de 2003 cuando comenzó a revertirse la dinámica empresarial negativa. Así, en el período 2003/2008 el proceso de creación de empresas fue positivo ya que de un stock de 338 mil empresas al 31/12/2002, se pasó a un total de 490 al 31/12/2008, incorporándose formalmente a la economía argentina algo más de 150.000 nuevas empresas formales. La problemática de las Pymes es, por lo tanto, la problemática de las empresas argentinas. Argentina presenta una situación similar a la de la mayor parte de los países del mundo, incluyendo a los países industrializados. Con respecto a la participación de la Pymes en el empleo y el valor agregado, los guarismos de Argentina tienden a ser superiores a los de otros países, sobre todo en comparación con los países industrializados.

Algunas de las características estructurales del universo de las Pymes argentinas, según las estadísticas compiladas por FOP en base al Banco Mundial, la estructura argentina es bastante similar a la que se observa entre los países de altos ingresos del planeta. Sin duda, un éxito de la historia empresarial de este país. En la estructura productiva argentina, las Pymes (excluidas los micros empresas) generan, como en los países más ricos del mundo, la mitad del empleo y del producto de la economía. Además, son las Pymes manufactureras, las más conectadas con el mercado internacional, constituyendo el sector más importante de este segmento.

El acceso y las condiciones del financiamiento son una cuestión fundamental para cualquier empresa, pero quienes suelen tener ventajas son las más grandes y formales, así como las del sector público. Por ello, el estudio del financiamiento del sistema financiero a las Pymes es de gran importancia. Este trabajo procura aportar a la comprensión del financiamiento de las Pymes en Argentina. Para ello, se investigan las causas por las cuales las Pymes no acceden a estas fuentes de financiamiento público y privado. Para el periodo 2002-2012, se reseñan los resultados de trabajos anteriores sobre el tema y se estudian las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las Pymes describiendo los puntos favorables y desfavorables que tienen según encuestas. Con respecto a otros trabajos de investigación, también se han analizado datos estadísticos sobre Pymes que solicitaron alguna de las fuentes de financiamiento detalladas en el marco conceptual, con el fin de conocer el porcentaje de casos exitosos. Igualmente se ha determinado cuál es él o los factores que generan mayores conflictos al momento de solicitar financiamiento para una Pyme, se reseñaron los hechos estilizados del financiamiento a las Pymes en otros países y la teoría moderna del funcionamiento de los mercados de créditos. El estudio muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un sector de especial importancia en prácticamente todos los países – aunque esta varía con el grado de desarrollo - por su contribución al producto, su aporte a la

generación de empleo y a una mayor igualdad en la distribución de ingresos, conjuntamente con su papel en el incremento de la competencia en los mercados. Más recientemente, las Pymes contribuyen también a la innovación, la transferencia de tecnología y a las exportaciones directa o indirectamente. Estas son además, una fuente importante de ingresos y empleos de la clase media, un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin embargo son las mismas quienes sufren desventajas respecto las empresas grandes en cuanto a acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento. La evidencia internacional de países desarrollados muestra que las políticas de fomento a las PYMES, para ser exitosas, requieren de un sólido apoyo institucional, legislativo y en especial un apoyo político de alto nivel. A nivel de instrumentos, los gobiernos usan, generalmente, una amplia batería de políticas e instrumentos financieros, tributarios, de capacitación y otros. Una variable muy importante que está asociada al tamaño de las empresas es su acceso al crédito y a otras fuentes de financiamiento. Los mercados financieros generalmente operan con información asimétrica entre oferentes y demandantes de crédito. Los oferentes de crédito generalmente tienen menos información sobre la capacidad de repago de los préstamos y la real viabilidad económica de las empresas que los que solicitan el crédito. Existen restricciones financieras para las Pymes argentinas, una de las causas serían poca

transparencia de la información de las empresas, ya que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en Pymes que las fuentes de financiamiento privado. Esto se debe a los problemas de información financiera (selección adversa y moral hazard), por los cuales si los bancos o instituciones públicas no participan es difícil que las Pymes obtengan financiamiento.

Bustos, J. (2013). En la tesis titulada **“Fuentes de Financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas”**. Se llegó a las siguientes conclusiones el presente estudio de investigación, Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes del financiamiento existente en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las mypes , mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento ,sin que a esto se le anteponga obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector publico posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los micro empresarios. Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingreso familiar al

inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización n institucional que lo anterior se lo añade, principalmente entre los microempresarios. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para poder tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ellos se le ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de la nación financiera.

A través de los medios de comunicación más actuales, como el internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a información que se posibilita a respaldar cada definición incluida en este estudio, no obstante, los obstáculos que acompañaron mi labor estuvieron relacionado con la falta de información precisa en las principales secretarías de la ciudad de México acerca de los créditos ,en porcentajes y cantidades, dados a los pequeños empresarios en las diferentes delegaciones que conforman la región para iniciar su propio necio. Por consiguiente, el inconveniente subrayado en estos últimos apartados es no solo la facilidad para cualquier persona para ingresar a información que sustente su plan de inversión ,sino también la falta de acceso a un

crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías lo cual abre la viabilidad para la realización otros estudios posteriores enfocados en esta temática.

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

Las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito identifican a los bancos como las instituciones que más créditos entregan al sector, sin embargo la canalización de los

recursos se hace luego de un proceso de calificación crediticia que no se compadece con su realidad, es decir, las valoraciones no se adaptan a las posibilidades que las pymes pueden ofrecer en su calidad de clientes, indicando que la calificación crediticia no es efectiva. La evaluación de los sujetos de crédito se convierte entonces en una de las principales limitaciones para tener un desarrollo eficiente en el mercado y dificulta el acceso a un proceso de integración comercial que beneficiaría a todos sus integrantes, siendo esta una de las dificultades externas que definen la capacidad de crecimiento de las pymes en virtud al apalancamiento aplicado. No todas las pequeñas y medianas empresas gozan de la misma confianza por parte de las instituciones financieras debido a que no se brinda el mismo nivel de aceptación a todos los sectores productivos, dando la evaluación crediticia, mayor importancia a la reputación de la actividad por el valor de los productos que se van a comercializar o fabricar, envés de dar el peso apropiado a los proyectos de factibilidad y estudios de financiamiento, Proyecciones de ganancias y facilidades operativas que las empresas del nicho de mercado considerado en el estudio (empresas de manufactura y comercio que tienen entre 11 y 100 empleados) pueden presentar. 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. La variabilidad de los índices económicos unidos a la falta de estabilidad política que ha vivido el país durante los últimos años ha creado incertidumbre dentro aquellas personas que deseaban emprender un negocio propio y también dentro de los empresarios que ya tienen su compañía ocasionando desconfianza en el sector financiero y agravando la falta de credibilidad que tiene el apalancamiento y sus beneficios dentro de las pymes. Adicionalmente, la falta de controles y leyes que permitan un ingreso más fácil al mercado a través de la eliminación de barreras de entrada establecidas por las grandes empresas, atenta contra la capacidad financiera y operativa de quienes desean impulsar el desarrollo empresarial en el país. 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. Adicionalmente la asesoría o consultoría sobre este tema es escasa para las instituciones financieras, por lo que ellas no cuentan con una plataforma de servicio que se especialice en el sector pymes, esto, haciendo referencia al período de estudio. La asesoría para las Ifis debe estar concentrada en el método de evaluación crediticia con la finalidad de poder solicitar a las pymes información adecuada y sobretodo hacer una valoración objetiva de estos datos y poder concretar la relación de negocios con este sector.

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 la cual mencionamos en esta tesis.

Baltodano, V. (2016).En la tesis titulada **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso Empresa Venecia restaurant S.C.R.Ltda de Chimbote -2014”**.El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R.Ltda. De Chimbote, 2014 y realizar un cuadro comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R.Ltda. Chimbote, 2014.por lo tanto se llegó a los siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edypymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que

sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, si el financiamiento recibido es bien utilizado, las Mypes mejoran sus ingresos y utilidades. Finalmente, los autores revisados establecen que los créditos obtenidos son a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activo. Las características más importantes del financiamiento de la empresa Venecia Restaurant S.C.R.Ltda. De Chimbote, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza autofinanciamiento y financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de servicio. El financiamiento de terceros es del sistema bancario (bancos); por lo tanto, pagan una tasa de interés más baja que la del sistema no bancario. Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de los socios de la empresa y mejorar el servicio que realizan. Finalmente, el contar con un local propio tener solvencia económica y financiera ganada con los años ha permitido brindar las garantías que las entidades del sistema financiero solicitan al momento de brindar un crédito, del mismo modo la obtención a largo plazo y la inversión en activos fijos permite la devolución del préstamo obtenido sin correr muchos riesgos. Conclusión del Objetivo Especifico 2: Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos de comparación coinciden; sin embargo, respecto al sistema que recurren para solicitar un crédito no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema no bancario, a corto plazo y lo

destinan principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa de estudio adquiere su financiamiento del sistema bancario, a largo plazo y lo destinó principalmente a la compra de activo, mejoramiento de local y en menor proporción como capital de trabajo. Conclusión del Objetivo Especifico 3: La mayoría de los autores revisados establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú acceden a financiamiento de terceros (externo), y que ese financiamiento fundamentalmente sea del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, pero que sin embargo, solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso estudiada, esta recurre al financiamiento de terceros (externo), siendo este financiamiento, el sistema bancario. Finalmente, se concluye que las Mypes en su mayoría no tienen acceso al sistema bancario por no contar con las garantías y requisitos (formalización, activos, etc.) que este requiere al momento de solicitar un crédito, como si lo obtienen del sistema no bancario quienes no exigen muchas garantías para el otorgamiento de créditos, los mismos que le otorgan a corto plazo y por consiguiente no pueden ser invertidos en adquisición de activo, sino solo como capital de trabajo por el poco tiempo que tienen para devolver dicho crédito. Conclusión General: Las entidades financieras deberían brindar asesoría a los micro empresarios sobre

la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.

Fajardo, R. (2017). En la tesis titulada **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la Empresa “Perno centro Lumaby E.I.R.L. de Chimbote ,2015”**. El presente trabajo de investigación llego a las siguientes conclusiones: Determinar y describir las características del financiamiento de los micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa “Perno centro Lumaby E.I.R.L.” De Chimbote ,2015. Y realizar un cuadro comparativo de las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú y la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L. de Chimbote ,2015. Considerando todos estos datos se llegó a las siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Según los antecedentes revisados, se aprecia que las características más relevantes del financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú son: que recurren a financiamiento de terceros fundamentalmente, siendo de corto

plazo, lo invierten en compra de mercadería y en ampliación de sus locales; asimismo, las tasas de interés que pagan son muy altas, lo que impide su crecimiento y desarrollo económico. Conclusión del Objetivo Especifico 2: De la entrevista a profundidad aplicado al dueño de la empresa “Perno Centro Lumaby E.I.R.L”, la cual constó de 10 preguntas efectuadas sobre el financiamiento 7 han sido SI y 3 NO, haciendo un porcentaje de 70% y 30% respectivamente. Esto significa que, el financiamiento obtenido fue de terceros, las tasas de intereses fueron altas; por otra parte, el crédito obtenido le ayudo a solucionar su problema de liquidez; sin embargo, le solicitaron una garantía para su debida obtención, el cual fue invertido en mercadería y capital de trabajo. Conclusión del Objetivo Especifico 3: Respecto a la comparación de los resultados específicos 1 y 2 se pudo observar que: si coinciden en los siguientes elementos de comparación: las tasas de interés mensual, el problema de liquidez, garantía para la obtención de un crédito y en qué fue invertido el crédito financiero. Sin embargo, no coinciden, en la forma de financiamiento. Por lo tanto, se concluye que el dueño de la empresa del caso de estudio se debería de capacitar o buscar asesoría en cuanto a las diversas formas de financiamiento. Conclusión General: De la observación de los resultados y análisis de los resultados se concluye que, la mayoría de las Mypes comerciales del Perú y la empresa del caso de estudio no coinciden en las formas de financiamiento, por lo cual se puede

decir que hay muchas Mypes que recurren a entidades bancarias, pero en el caso de la empresa de estudio recurre a entidades no bancarias sometiéndose a altas tasas de interés siendo estas a corto plazo, lo cual no le permite invertir en activos fijos. Por lo tanto, se recomienda al dueño de la empresa que se acerque a las diferentes entidades bancaria a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que éstas brindan, con la finalidad de conocer las diversas alternativas que ofrece el sistema bancario; y así poder solicitar los créditos más apropiados a su realidad y perspectivas de desarrollo.

Mendoza, K. (2016).En la tesis titulada **“Caracterización del Financiamiento de las micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz EIRL, Casma 2016”**.El presente trabajo de investigación llegó a las siguientes conclusiones: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz EIRL de Casma 2016. Y realizar un cuadro comparativo de las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú y de la empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L, Casma 2016. Considerando todos estos datos de obtuvo las siguientes: Conclusión del Objetivo Específico 1: La mayoría de los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación revisados describe las características del

financiamiento en las empresas del sector comercio, las cuales son: Las mypes reciben financiamiento de entidades financieras, debido a que ellas son las que otorgan mejores oportunidades al momento de obtener financiamiento, ya que la banca formal, les exige mayores garantías y mayor respaldo patrimonial. La cual se aprecia claramente que hay una discriminación hacia las mypes respecto al crédito bancario, al solicitar requisitos que difícilmente pueden avalar dichos créditos, ya que muchas veces las mypes no reciben financiamiento por obtener calificaciones que implican un alto riesgo en la devolución de los préstamos/capital. Conclusión del Objetivo Especifico 2: En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L tenemos que ésta también recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención además de que el financiamiento fue de unas entidades financieras, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incrementó en la rentabilidad de su empresa. Conclusión del Objetivo Especifico 3: Al comparar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del caso en estudio Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., puedo afirmar, que el financiamiento es indispensable para que las empresas mejoren su rentabilidad, claro está que el dinero obtenido debe ser utilizado de manera eficiente e invertirlo en capital de trabajo, ya que es allí donde se generan las ganancias.

Asimismo, es indispensable que se les otorgue créditos más continuos a las MYPES, ya que les permite tener la liquidez suficiente para afrontar posibles pérdidas. Conclusión General: De manera general considero que a las mypes se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las mypes en su mayoría, Si contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas. Por ello se recomienda que los dueños o gerentes de las mypes, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan económicamente.

Torres, F. (2014). En la tesis titulada” **Caracterización del Financiamiento de las Micro empresas Comercio en el Perú: Caso Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura, en el año 2014**”.El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014, y realizar un cuadro comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Repuesto Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014 .Considerando todos estos datos se obtuvo las siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Habiendo analizado los resultados de los antecedentes

sobre el financiamiento en las microempresas comerciales en el Perú se concluye que la Mypes en el Perú para satisfacer sus necesidades financieras optan por acudir a las entidades bancarias ya que las cajas municipales de ahorro y crédito cobran tasas de interés muy altas por sus créditos , Castañeda Preciso que las tasas de interés cobrada por los bancos para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra se le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento.

Los investigadores concluyeron que la mayoría de las Mypes supieron utilizar de manera eficiente el crédito, pues lograron mejorar su rentabilidad. Sagas tegui estableció que el 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente, Reyna en su estudio realizado concluyo que relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos, Rengifo Concluyo que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas incrementándola en 5%, 10%, 15% y en mejores casos al 20%. Conclusión del Objetivo Especifico 2: Habiendo hecho un análisis de las características del financiamiento de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L en base a los resultados obtenidos de un cuestionario aplicado a dicha

empresa concluyo que, La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 satisface sus necesidades de capital Mediante préstamos otorgados por entidades bancarias y cuenta con la documentación necesaria y en orden con la cual sustenta al banco su situación como empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras. La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 pago un tasa del 40 % por el crédito bancario adquirido, siendo una tasa promedio que pagan las Mypes en el Perú por sus créditos bancarios .Sin embargo que el crédito que se le otorgo no fue suficiente para la empresa, ya que esta solicito 60mil soles y el crédito que le dieron fue de 45 mil soles en cuanto al destino del crédito fue aumentar su capital de trabajo e invertir en productos y destinar una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros. Sin embargo no pudo pagar por completo sus obligaciones con terceros debido a que no se le otorgo el monto que la empresa Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014 solicito al banco . Finalmente el crédito bancario si represento un pequeño crecimiento para la empresa Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014 ya que incremento en un 10% su rentabilidad ya que invirtió y obtuvo más ganancia de sus ventas . Conclusión del Objetivo Especifico 3: Habiendo hecho un análisis comparativo de las características del financiamiento de las microempresas comerciales del Perú y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la

ciudad de Piura en el año 2014 mediante el estudio de investigaciones anteriores de las características del financiamiento de microempresas del Perú y el análisis de las principales características del financiamiento de La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 se concluyó que tanto las microempresas comerciales del Perú como La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 respondieron positivamente al financiamiento recibido .

Concluyo que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario, y un 5 % por otros medios. También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros, mientras que el resto de microempresas financia con entidades no bancarias , CMAC, o de manera informal coincidiendo con la Empresa Repuestos Merino E.I.R.L en el año 2014 para analizar las principales características de su financiamiento se obtuvo como resultados que La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, satisface sus necesidades de capital mediante capital propio (33%) y el resto acudiendo a entidades bancarias para que le otorguen créditos . Concluyo que las tasas de interés que cobran los bancos para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento coincidiendo con la tasa que

pago La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 por el crédito obtenido de una entidad bancaria siendo del 40 %. Conclusión General: En la región Piura participan entidades bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas constituyendo un sector dinámico y competitivo , lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de Los empresarios de las Mypes , es por ello que las Mypes en el Perú cuentan con un capital propio pero este representa un menor porcentaje para financiar sus actividades económicas y requieren de un financiamiento de terceros , acuden a las entidades financieras para satisfacer sus necesidades de capital siendo en su mayoría las más solicitadas las entidades bancarias (77%) por ofrecer créditos con tasas de interés más cómodas que las cajas municipales de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias . Si bien son cierto las entidades bancarias se han colocado entre las principales instituciones financieras debido a que han aprendido a convivir con la aun presente falta de cultura financiera para cumplimiento de pagos de créditos por parte de un porcentaje de las Mypes en nuestro país. Las entidades bancarias incentivan a la formalidad puesto que esta va de la mano con el financiamiento, es por ello que los bancos solicitan documentación que respalde la solidez y formalidad de dichas Mypes y La empresa Repuestos Merino

E.I.R.L de la ciudad de Piura tiene como propósito mantener todo su documentación en orden y realizar sus actividades siempre de manera formal cumpliendo con todas sus obligaciones para así poder trabajar con las entidades financieras y estas le otorguen créditos a tasas de interés relativamente cómodas . Las tasas de interés que cobran los bancos suelen llegar hasta un 40 % coincidiendo con la tasa que paga La empresa Repuestos Merino

E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014.En relación al destino del crédito financiero, Las entidades bancarias en una fuerte competencia con otras entidades no bancarias que ofrecen financiamiento a las microempresas, toman como estrategia brindar una cultura a sus cliente acerca de cómo utilizar de manera correcta el crédito y así lograr un crecimiento económico y por supuesto un cumplimiento del pago de su crédito , mediante encuestas realizadas en investigaciones anteriores se llegó a la conclusión de que el 66.7% de las microempresas en el Perú respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros Finalmente concluyo que el crédito obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 .Así mismo en los resultados arrojados en

investigaciones anteriores realizadas en el sector microempresas comerciales del Perú se concluyó que el 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10%.

Nureña, A. (2015). En la tesis titulada “**Caracterización del Financiamiento de las empresas del Perú: Caso Empresa de transporte Covisa S.A.C, Trujillo -2015.**” El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del Perú y de la empresa de “Transportes Covisa SAC.” - Trujillo, 2015. , y realizar un cuadro comparativo de las características del financiamiento Empresas del Perú y de la Empresa de transporte Covisa SAC.Trujillo 2015 Considerando todos estos datos se llegó a las siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Se han encontrado trabajos de investigación que coinciden que el financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, además por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Conclusión del Objetivo Especifico 2: Con respecto a la empresa en estudio se describió que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fijo fue favorable debido a que

incremento su rentabilidad, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas de transporte. Conclusión del Objetivo Especifico 3: Al igual que los trabajos de investigación y el caso del estudio, tienen las mismas características de financiamiento y consideran que a través del financiamiento las empresas pueden adquirir capital de trabajo o invertir en su activo fijo favoreciendo así en la rentabilidad de las empresas.

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

Moreno, M. (2016). En la tesis titulada “**Caracterización del financiamiento de las micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial del Perú: Caso Empresa Proquitec Industrial S.A.C. Trujillo, 2016**”.El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas dl sector industrial del Perú y de la empresa Proquitec Industrial S.A.C.Trujillo,2016.y realizar un cuadro comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Perú y de la empresa Proquitec

Industrial S.A.C. Trujillo,2016.Considerando todos estos datos se llegó a las siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Se concluye que, en nuestro país, no se brinda un apoyo a las MYPES ya que estas adolecen de una institución del estado que les brinde los requerimientos de capacitación, adiestramiento organizacional y financiamiento para lograr la sostenibilidad de estas en el futuro como fuentes de generación de recursos que contribuyen a nuestro país.

Conclusión del Objetivo Especifico 2: Se concluye que la micro y pequeña empresa Proquitec Industrial S.A.C, solicito crédito a la institución bancaria BBVA continental, quien le solicita además garantías prendarias y la tasa de interés porcentual es poco considerable ya que dista de la realidad de la Mype y en relación a los montos solicitados en crédito estos no fueron cristalizados ya que solo se le otorga un monto mínimo general, como respuesta a los préstamos realizados se han visto incrementados ya que fueran destinados a capital de trabajo. Las entidades representativas del estado y/o privadas no garantizan que las mypes sean instituciones fiables para los créditos que estas requieren. Conclusión del Objetivo Especifico 3: Se concluye después de hacer el análisis comparativo, permitiéndonos determinar que existe poco apoyo por parte del estado en brindar financiamiento a las Mypes, dejando a estas a la deriva como lo es el pago de elevados montos de interés y un sin número de documentos solicitados para dicho otorgamiento

crediticio y ni siquiera otorgando el monto solicitado sino lo que ellos creen conveniente. Por lo tanto la empresa Proquitec Industrial S.A.C. no cuenta con una capacitación para mejorar el correcto uso del financiamiento que le ayude a obtener resultados óptimos para la empresa. Conclusión General: Después de haber realizado el análisis comparativo, entre los micros y pequeñas empresas con la empresa Proquitec Industrial

S.A.C se propone contar con una adecuada capacitación para el personal administrativo sobre financiamiento. Se concluye que con la propuesta la empresa evaluara constantemente los diferentes beneficios que presentan las entidades financieras privadas o del estado en relación a los créditos ofrecidos y atender que se cumplan las recomendaciones que tiendan a incrementar la efectividad en la empresa cuyo beneficio reflejaría en los clientes, los niveles de liquidez y su incremento de los saldos de efectivo durante el año, reflejando la sostenibilidad de la misma.

Panta, P. (2015). En la tesis titulada “**Caracterización del Financiamiento de las Empresas Comerciales del Perú: Caso Estación de servicios Nevado de la ciudad de Piura, en el año 2015**”.El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, Determina las principales características del financiamiento de las empresas Comerciales del Perú y de la estación de servicio Nevado de la ciudad de Piura en el año 2015.Y realizar un cuadro comparativo de las características del

financiamiento Empresas Comerciales del Perú y de la Empresa de servicios Nevado de la ciudad de Piura en el año 2015. Considerando todos estos datos se llegó a las siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Los micros y pequeños empresarios que se constituyen formalmente tienen la oportunidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, con tasas de interés más bajas, en comparación a las tasas que cobran las Cajas Municipales, Cajas Rurales y Cooperativas de ahorro y crédito. (Rivas 2013). Sobre el monto de crédito solicitado por las Mype, la investigación de Reyna (2007). Concluyó que en las micro y pequeñas empresas Estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, el monto promedio del micro crédito ascendió a S/. 24,111.00. En relación a las limitaciones de financiamiento: Vásquez (2007). Concluyó al analizar la problemática del financiamiento de las Mypes que, la falta de capacidad de pago de las Mypes está determinada principalmente por su nivel patrimonial. Es decir, las Mypes no se encuentran en la capacidad de afrontar pagos de cuotas y tasas de interés con montos elevados, porque no cuentan con ingresos fijos y permanentes. Así mismo Vargas (2005). Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando la importancia del papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades, dificultando el desarrollo de la mediana

empresa. En las Mypes afectan al financiamiento la falta de garantías. Respecto a la tasa de interés, Fernández (2012). Evaluó que tasa promedio en Perú es de 28%, mientras que en México llega a 72%. Esto sucede porque el crédito para las Mype es riesgoso, lo que hace más costosa su administración. Rodríguez & Cotos (2006). Precisaron que las Mypes localizadas en Chimbote, no sólo tienen problemas de financiamiento para modernizar sus activos fijos (tecnología), sino que también se enfrentan a la vulnerabilidad de su poco capital de trabajo con que cuentan para el desarrollo de sus actividades cotidianas. Conclusión del Objetivo Especifico 2:

- a) Respecto al financiamiento, Estación de Servicios Nevado EIRL financia su capital de trabajo a través de créditos bancarios.
- b) Respecto a los factores que limitaron en un inicio la obtención de créditos, fueron la falta de garantías e incapacidad de pago.
- c) Respecto al monto del préstamo otorgado, Estación de Servicios Nevado
- d) EIRL obtuvo financiamiento con montos de S/. 25,000.00.
- e) Respecto a la tasa de interés por el crédito. Estación de Servicios Nevado EIRL financió sus créditos en la banca comercial con tasa del 25% anual.

Conclusión del Objetivo Especifico 3:

- a) Respecto al financiamiento de capital de trabajo, Rivas (2013). Concluyó que los micros y pequeños empresarios formales

cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias y Cajas Municipales, Cajas Rurales y Cooperativas de ahorro y crédito. Lo que coincide con Estación de Servicios Nevado EIRL que financia su capital de trabajo a través de créditos bancarios.

b) Respecto a las limitaciones del financiamiento, Vásquez (2007).

Al analizar la problemática del financiamiento de las Mypes en el distrito Juan José Crespo Castillo, concluyó que, la falta de capacidad de pago de las Mypes está determinada principalmente por su nivel patrimonial., ya que no se encuentran en la capacidad de afrontar pagos de cuotas, debido a que los sus ingresos excedentes económicos mensuales son muy precarios o simplemente no existen.

c) Respecto al monto del préstamo, Reyna (2007). Llegó a la siguiente conclusión: En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito para las Mypes fue de S/. 24,111.00 Lo que coincide con la Estación de Servicios Nevado EIRL que financió sus créditos con montos de S/. 25.000.00

d) Respecto a la tasa de interés del crédito, Rodríguez & Cotos (2006). Precisaron que debido a la lentitud de los intermediarios financieros formales, tienen que acudir a la banca paralela y a la banca de consumo que les cobran una tasa de interés más alta que la banca comercial formal lo que coincide con Fernández (2012). Quien determinó que la tasa promedio en Perú es de

28%, mientras que en México llega a 72%. Lo que contrasta con la Estación de Servicios Nevado EIRL quien financió sus créditos en la banca comercial con tasa del 25% anual.

2.1.3 Regional.

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por los investigadores en diferentes ciudades de la región. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Palacios, M. (2016) En la tesis titulada “**Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016.**El siguiente trabajo de investigación tuvo como objetivo general ,Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios Palacios S.R.L.,Lima 2016.y de realizar un cuadro comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Multiservicios Palacios S.R.L.,Lima 2016.Considerando los siguientes datos se llegó a las siguientes conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1:

Según los autores investigados el financiamiento de las empresas en el Perú es por la banca formal y las entidades financieras, solicitando a corto plazo con una tasa de interés del 18% al 29%,

utilizando el financiamiento para los siguientes fines: capital de trabajo, activos fijos, tecnología, mantenimiento de local, programas de capacitación. Aun así los empresarios persisten una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales.

Conclusión del Objetivo Específico 2: Haciendo referencia al cuestionario aplicado al gerente general de la empresa, se puede observar que la empresa Multiservicios Palacios S.R.L. recurre a la banca formal para financiarse, siendo este el Banco del Crédito del Perú, solicitando el crédito en un largo plazo, obteniendo una tasa de interés del 15%, invirtiéndose para la adquisición de activos fijos.

Conclusión del Objetivo Específico 3: Después de haber realizado la comparación entre la revisión de la literatura en las empresas del Perú y los resultados hallados en el cuestionario realizado a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L. se puede observar que el financiamiento de las empresas, se financian con capital de terceros, en la entidad que recurren algunas son solicitadas a la banca formal y a las entidades financieras, obteniendo diferencias en las tasas de interés y en el plazo del crédito del financiamiento solicitado; el crédito obtenido se invirtió en diferentes fines.

Conclusión General: Las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas menciono a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L.; tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia

las mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés; restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo indagar en que instituciones bancarias y entidades financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.

2.1.4 Local

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

Valverde, M. (2015) En la tesis titulada “**El Financiamiento de las mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Medicas Velsor S.A.C. de Cañete -2015**”. El trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determina las características del financiamiento de las micro- y pequeñas empresas del comercio del Perú y la empresa Importaciones medicas Velsor S.A.C de Cañete, 2015, y realizar un cuadro

comparativo del financiamiento de las mypes del Sector Comercio del Perú y de la empresa Importaciones Medicas Velsor SAC Cañete -2015. Considerando los siguientes datos se llegó a las siguientes Conclusiones: Conclusión del Objetivo Específico 1: Se han encontrado trabajos de investigación donde los autores nacionales, regionales y locales determinan que uno de los principales problemas que enfrentan las micro- y pequeñas empresas es el limitado acceso al financiamiento por parte de los bancos, mostrándose dificultades con los requisitos solicitados, siendo el sistema no bancario las que otorgan con mayor facilidad en la obtención de créditos, esto se debe a que las pequeñas empresas son consideradas como entidades de alto riesgo al no poseer garantías. Conclusión del Objetivo Específico 2: En el caso específico de la Mypes “Importaciones médicas Velsor S.A.C” de la ciudad de Cañete, accedió al tipo de financiamiento de terceros a través del fue un trámite dificultoso, obteniendo así su primer crédito siendo una tarjeta capital de trabajo siendo el monto otorgado: s/. 24000.00 bajo la modalidad del sistema revolvente siendo un tipo de crédito al no poseer un número fijo de cuotas, en contraste con el crédito convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido es el 23 % TEA siendo aceptable. Finalmente el prestatario puede realizar los pagos en varios plazos a lo largo de cierto tiempo (cuotas mínimas establecidas) como también en una sola amortización al saldo

capital reduciendo intereses. Conclusión del Objetivo Específico 3: Los resultados de los autores en los antecedentes considerados y de la empresa “Importaciones médicas Velsor S.A.C” consideran para la obtención del crédito principalmente es a través del sistema bancario y que el motivo por el cual se solicita un crédito es (para capital de trabajo, activos fijos) a través de la financiación bancaria, incrementando así su liquidez y permitiéndole sostener su ciclo productivo. Sin embargo no coincidiendo ya que en las investigaciones sostienen que es limitado el acceso al financiamiento, elevación de las tasas de interés por créditos siendo totalmente distinto a lo que muestra la empresa en estudio. Conclusión General: Bajo el análisis y la evaluación con respecto al financiamiento en las Mypes del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones médicas Velsor S.A.C muestran ciertas limitaciones 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 logrando un incremento en la rentabilidad.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría de financiamiento

En esta teoría nos referimos a las micro finanzas o finanzas aplicadas de las pequeñas o micro unidades de negocio, la

evidencia muestra que las reglas tradicionales de financiamiento no pueden ser aplicadas, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. **Perú 21(2013)**

En el siguiente concepto podemos hacer referencias donde nos dice, que en el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. **Venemedia (2014)**

Este autor sugiere como parte del tema a tratar que, antes del hecho de endeudarse o financiarse mediante préstamos se pensaba que solo lo podían realizar las grandes empresas, sin embargo con los cambios económicos que en macro economía que han experimentado nuestro país, ahora hasta financiarse es un asunto vital o necesario para las mypes. **Punto Contable (2008).**

El autor nos hace referencia a que, el financiamiento es una alternativa de decisión en que las empresas recurren en ocasiones para aplicarlo en inversiones como una estrategia financiera, por tal motivo la alternativa de financiamiento debe ser analizada desde su origen. **Gestiopolis (2018)**

2.2.2 Tipos de fuentes de financiamiento:

Se obtuvieron los tipos de financiamiento donde el actor hace las siguientes menciones:

1-Ahorros personales: Es la acción de guardar dinero para el futuro

2-Parientes y amigos: estos resultan ser otra fuente de financiamiento privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios.

3-Empresas de capital de inversión: estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de intereses.

4-Uniones de crédito o bancos: Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de:

Financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

.Pagaré: Aquí se compromete a devolver el dinero recibido en un periodo determinado. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados.

.Línea de crédito: Este concepto nos dice que siempre habrá una cantidad de dinero disponible en el banco. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que

la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja de este concepto es que tiene dinero disponible.

.Crédito comercial. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. Nos dice que si no se pagan en el tiempo determinado pueden tomarse medidas legales.

.Crédito bancario: Las ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades, además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

Dentro de financiamiento a largo plazo:

Tenemos las siguientes:

Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar el dinero en un tiempo determinado.

Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. **Enciclopedia de Clasificaciones (2017)**

2.2.3 Tipos de Intereses:

Se pueden obtener las siguientes tasas de interés según sus clasificaciones:

Quienes el que debe pagar el interés:

Tasa de interés pasiva:

Es el interés que los bancos pagan por los depósitos que obtienen.

Tasa de interés activa:

Es la tasa de interés que será pagado a los bancos por los préstamos realizados. La tasa pasiva será menor a esta última.

El tipo de interés a pagar:

.Tipos de interés variable:

Normalmente durante algunos meses se acuerda un interés inicial. Sin embargo a medida que varían ciertos elementos la tasa de interés puede aumentar o disminuir.

.Tipos de interés fijo:

La tasa de interés será la misma en todas las cuotas.

Hipoteca variable con límite:

En estos préstamos se pactará el interés máximo que puede ser cobrado en un determinado lapso de tiempo.

Hipoteca fija: Sin embargo el número de cuotas puede aumentar o bajar en función a determinadas variable.

Interés mixto: En este caso los intereses de las cuotas serán las mismas en los primeros años, luego podrán alterarse las tasas.

.Tipo de interés de los depósitos:

Depósitos a largo plazo: En este caso los depósitos no serán retirados por un determinado tiempo. A mayor cantidad depositada mayor serán los intereses.

Depósito de ahorros: en este caso los intereses no son muy elevados, depende de la cantidad de dinero depositada y el tiempo que permanezca en la institución.

Cuenta corriente: en caso de ser acordada una tasa de interés, esta será muy baja.

.Otros son:

Interés real.

Interés nominal.

Tipo de descuento

Interés interbancario.

Enciclopedia de Clasificaciones (2017).

2.2.4 Teoría de Empresas:

Según en este concepto nos dice que la empresa es una entidad en la que interviene el trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado. Por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa (ya sea propia o no) o que piense en emprender una,

conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara. **Thompson (2006).**

Podemos apreciar en este segundo concepto la empresa la conforman un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, tecnológicos materiales y humanas) para lograr los objetivos, y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman. **Thomson (2018)**

2.2.5 Clasificación de las empresas:

Su clasificación será según sus formas y las mencionamos en los siguientes:

❖ Según el sector de Actividad:

.Empresas del Sector Primario:

Su principal elemento de esta actividad es la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía, etc.

.Empresas del Sector Secundario o Industrial:

La principal actividad es la transformación de la materia prima. Abarca actividades como la construcción, la óptica, la maderera, textil, etc.

.Empresas del Sector Terciario o de Servicios:

Su principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Como Por ejemplo: transporte,

bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

❖ **Según el Tamaño:**

Grandes Empresas:

Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes y la cantidad de personas que la conforman.

Medianas Empresas:

En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

Pequeñas Empresas:

Son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen.

Microempresas:

Por lo general son de propiedad individual, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos. Mayormente estas empresas son creadas por familias

❖ **Según el capital:**

Empresa Privada

Empresa Pública

Empresa Mixta

❖ **Según el ámbito de actividad:**

Empresas Locales:

Son las que existen dentro de una ciudad.

Empresas Provinciales:

Son las que existen dentro de una provincia.

Empresas Regionales: son las que existen y sus ventas abarcan en toda la región

Empresas Nacionales:

Cuando existe y sus ventas abarca todo el país.

Empresas Multinacionales:

Cuando las actividades de la empresa abarca varios países.

❖ **Según destino de los beneficios:**

Empresas con Ánimo de Lucro:

Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.

Empresas sin Ánimo de Lucro:

En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo. **Fundación Universia (2011)**

2.2.6 Empresa EIRL:

Este concepto nos refiere según Sunarp y lo define así, Una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) se constituye por la decisión de una sola persona para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa. **Sunarp (2017)**

2.2.7 Empresa SAC

Nos hace referencia a que solo son constituidos por una pequeña cantidad de persona y pueden ser hasta un máximo de veinte personas y también que pueden ser naturales o jurídicas, que tienen el ánimo de constituir una sociedad -affectio societatis- y participar en forma activa y directa en la administración, gestión y representación social. La Sociedad Anónima Cerrada es una figura más dinámica y la más recomendable para una empresa familiar, chica o mediana. **Fundación Romero (2015).**

2.3 Marco Conceptual:

2.3.1 Definición de financiamiento:

Nos hace referencia a los recursos monetario financiero que se obtiene para llevar a cabo una actividad económica, ya sea para el cumplimiento de un proyecto en lo personal o empresarial. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. **Diccionario de economía 2º edición (2010)**

2.3.2 Definición de empresa:

Podemos decir que la empresa la conforman personas que tengan aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de

servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

Thompson (2017)

2.3.3 Definición de sector privado:

En esta definición nos refiere que el sector privado es el conjunto de actividades económicas donde el estado no tiene control

.Mientras en el sector público el protagonismo está en manos del estado, en el sector privado es la empresa el elemento fundamental.

Cuando decimos que la empresa privada es el motor de este sector, hay que tener en cuenta que no importa cuál sea el volumen de la

misma ni la forma jurídica que tenga. Una empresa puede estar formada por un individuo de manera autónoma o por miles de

trabajadores y jurídicamente tiene distintas opciones organizativas (sociedad limitada, sociedad anónima, sociedad colectiva, una unión

transitoria de empresas o UTE...). En cualquier caso, el principal objetivo del sector privado es el beneficio económico a través de los

productos o servicios que intenta comercializar dentro de un mercado en el cual compite con otras compañías. **ABC. (2007-**

2017).

2.3.4 Definición del sector comercio:

En esta definición nos hace referencia a las siguientes información donde nos dice, que esta actividad es tan antigua como la humanidad,

surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, carecían de otros productos

básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas; es decir, a practicar el trueque.

Con el tiempo, apareció la moneda (dinero), y el comercio comenzó a basarse en la compra y la venta de productos. Los bienes fundamentales de las poblaciones eran los alimentos y vestidos, solo los grupos más ricos compraban vestidos lujosos, joyas y obras de arte. **Venemedia (2014)**

2.3.5 Definición de sector servicio:

En este concepto nos hace mención acerca de las empresas del sector de servicio, que son empresas dedicadas a prestar servicios (comercio, transporte, turismo, sanidad, etc.) a satisfacer los distintos requerimientos del consumidor, es decir estas se encargan de organizar, distribuir y vender los productos que sean fabricados por la empresas del sector primario y secundario, se llaman empresas del sector terciario no por ser menos importantes que las de los otros sectores sino por ser el último eslabón en la cadena de producción y distribución de un producto. **Venemedia (2014)**

2.3.6 Definición de Empresa Ganadera:

Consiste en la crianza de animales para el provecho humano. Podemos afirmar que el Perú no es un país ganadero. Podemos hablar de una ganadería tradicional, si la vemos desde la perspectiva de los camélidos sudamericanos, que suplieron la

necesidad de carne y transporte en épocas pasadas; por otro lado tenemos la ganadería actual, que tiene otras modalidades de crianza carne y leche. **Carpeta Pedagógica (2014)**

III. METODOLOGÍA:

3.1 Diseño de la Investigación:

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

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población:

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

3.2.2 Muestra:

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

3.3 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables

No aplica

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas:

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

3.4.2 Instrumento:

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

3.5 Plan de análisis:

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

Para cumplir con el objetivo 2 se utilizará el cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del caso. Para cumplir con el objetivo específico 3 se hará un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2. Para cumplir con el objetivo específico 4 se implementará un sistema de Control Interno, aplicando en el sector privado la “Guía para la implementación del Sistema de Control Interno de las Entidades del Estado”, aprobado mediante Resolución de Contraloría General N.º 458-2008-CG del 28 de octubre de 2008, y tomando en cuenta los aspectos considerados en el informe COSO.

3.6 Matriz de consistencia

Ver anexo N° 01

3.7 Principios Éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora para el financiamiento de la

empresa del sector privado empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017. 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 Respecto al objetivo específico 1:

Describir las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú 2017.

CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICA DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO DEL PERÚ

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Baltodano, V. (2016)	Este autor nos indica que las entidades financieras deberían brindar asesoría a los micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo

	<p>plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.</p>
Fajardo, R. (2017)	<p>Afirma que de la observación de los resultados y análisis de los resultados concluye que, la mayoría de las Mypes comerciales del Perú y la empresa del caso de estudio no coinciden en las formas de financiamiento, por lo cual se puede decir que hay muchas Mypes que recurren a entidades bancarias, pero en el caso de la empresa de estudio recurre a entidades no bancarias sometiéndose a altas tasas de interés siendo estas a corto plazo, lo cual no le permite invertir en activos fijos. Por lo tanto, se recomienda al dueño de la empresa que se acerque a las diferentes entidades bancaria a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que éstas brindan, con la finalidad de conocer las diversas alternativas que ofrece el sistema bancario; y así poder solicitar los créditos más apropiados a su realidad y perspectivas de desarrollo.</p>
Mendoza, K. (2016)	<p>Afirma que de manera general considero que a las mypes se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las mypes en su mayoría, SÍ contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas.</p> <p>Por otro lado este autor nos hace mención y recomienda que los dueños o gerentes de las mypes, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.</p>
Torres, F. (2014)	<p>Nos hace referencia que en la región Piura participan entidades bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas constituyendo un sector dinámico y competitivo , lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de Los empresarios</p>

de las Mypes , es por ello que las Mypes en el Perú cuentan con un capital propio pero este representa un menor porcentaje para financiar sus actividades económicas y requieren de un financiamiento de terceros , acuden a las entidades financieras para satisfacer sus necesidades de capital siendo en su mayoría las más solicitadas las entidades bancarias (77%) por ofrecer créditos con tasas de interés más cómodas que las cajas municipales de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias . Si bien son cierto las entidades bancarias se han colocado entre las principales instituciones financieras debido a que han aprendido a convivir con la aun presente falta de cultura financiera para cumplimiento de pagos de créditos por parte de un porcentaje de las Mypes en nuestro país. Las entidades bancarias incentivan a la formalidad puesto que esta va de la mano con el financiamiento, es por ello que los bancos solicitan documentación que respalde la solidez y formalidad de dichas

Mypes y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura tiene como propósito mantener todo su documentación en orden y realizar sus actividades siempre de manera formal cumpliendo con todas sus obligaciones para así poder trabajar con las entidades financieras y estas le otorguen créditos a tasas de interés relativamente cómodas . Las tasas de interés que cobran los bancos suelen llegar hasta un 40 % coincidiendo con la tasa que paga La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014.En relación al destino del crédito financiero, Las entidades bancarias en una fuerte competencia con otras entidades no bancarias que ofrecen financiamiento a las microempresas, toman como estrategia brindar una cultura a sus cliente acerca de cómo utilizar de manera correcta el crédito y así lograr un crecimiento económico y por supuesto un cumplimiento del pago de su crédito , mediante encuestas realizadas en investigaciones anteriores se llegó a la

	<p>conclusión de que el 66.7% de las microempresas en el Perú respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros . Finalmente concluyo que el crédito obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 .Así mismo en los resultados arrojados en investigaciones anteriores realizadas en el sector microempresas comerciales del Perú se concluyó que el 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10%. Este autor nos hace mención de las características del financiamiento</p>
<p>Nureña, A. (2016).</p>	<p>de las empresas del Perú y del caso empresa de Transporte Covisa SAC., establece una combinación entre recursos financieros propios y ajenos, toma en cuenta los tipos de financiamiento y analizan las fuentes del entorno. Asimismo se concluye que el financiamiento es necesario para el crecimiento de las empresas.</p> <p>Después de haber realizado el análisis comparativo, entre los micros</p>
<p>Moreno, M (2016)</p>	<p>y pequeñas empresas con la empresa Proquitec Industrial S.A.C se propone contar con una adecuada capacitación para el personal administrativo sobre financiamiento.</p> <p>Se concluye que con la propuesta la empresa evaluara constantemente los diferentes beneficios que presentan las entidades financieras privadas o del estado en relación a los créditos ofrecidos</p>

	<p>y atender que se cumplan las recomendaciones que tiendan a incrementar la efectividad en la empresa cuyo beneficio reflejaría en los clientes, los niveles de liquidez y su incremento de los saldos de efectivo durante el año, reflejando la sostenibilidad de la misma.</p>
Panta, P. (2015)	<p>Concluyó que los micros y pequeños empresarios formales cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias y Cajas Municipales, Cajas Rurales y Cooperativas de ahorro y crédito. Lo que coincide con Estación de Servicios Nevado EIRL que financia su capital de trabajo a través de créditos bancarios.</p>
Palacios, M. (2017)	<p>Las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas menciono a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L.; tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia las mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés; restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo indagar en que instituciones bancarias y entidades financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.</p>
Valverde, M. (2015)	<p>Bajo el análisis y la evaluación con respecto al financiamiento en las Mypes del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones médicas Velsor S.A.C muestran ciertas limitaciones 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 logrando un incremento en la rentabilidad.</p>

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

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Describir las características del financiamiento de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017

CUADRO N° 02

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

“INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- CAÑETE, 2017.

FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

01. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?
SI..... (x)
NO..... ()
02. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento tercero?
SI..... (x)
NO..... ()
03. ¿Financia su actividad, con la banca formal?
SI.....BCP..... (x)
NO..... ()
04. ¿Financia su actividad con entidades financieras?
SI..... ()
NO..... (X)
05. ¿La banca formal le otorga mayores facilidades de créditos?
SI..... (X)
NO..... ()
06. ¿Las entidades financieras le otorgan mayores facilidades de créditos?
SI..... ()
NO..... (X)
07. ¿Financia su actividad con instituciones financieras privadas?
SI..... (X)

-
- NO..... ()
08. ¿Financia su actividad con instituciones financieras públicas?
SI..... ()
NO..... (X)
09. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?
SI..... (X)
NO..... ()
10. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?
SI..... ()
NO..... (X)
11. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?
SI..... (X)
NO..... ()
12. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?
SI..... (X)
NO..... ()
13. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?
SI..... (X)
NO..... ()
14. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?
SI..... (X)
NO..... ()
15. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?
SI..... ()
NO..... (X)
16. ¿Cree usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?
SI..... (X)
NO..... ()
17. ¿cree usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?
SI..... (X)
NO..... ()
18. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?
SI..... (X)
-

NO..... ()

19. ¿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.....(.X)

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

- a) 06 meses
- b) 12 meses
- c) 24 meses
- d) 36 meses
- e) Otros.....60 meses.....

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

Tasa de Interés: ...8.5%.....Anual

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente de la empresa en mención.

4.1.3 Respecto al Objetivo Especifico 3:

Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Empresas Privadas del Perú y de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017.

Cuadro N ° 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- CAÑETE, 2017.

Elementos de comparación	Resultados del Objetivo Especifico 1	Resultados del Objetivo Especifico 2	Resultados
Limitaciones de crédito	Nos indica que por no tener la adecuada información sobre el financiamiento	La empresa en mención también considera que las entidades financieras (cajas) son de gran	Si coinciden

optan por un crédito más factible y rápido (cajas) que lamentablemente los hace limitarse en el monto del cual ellos realmente necesitan. Por lo cual no rechazan la opción de adquirir un crédito en la banca formal. **(Baltodano, V.)**. A pesar de las limitaciones la empresa considera acceder a un crédito en la banca formal y mediante la tarjeta capital de trabajo obtener crédito para poder incrementar su rentabilidad.

(Valverde, M.)

Con mucha frecuencia las mypes tienen créditos con las entidades financieras (cajas) con tasa de interés elevado, pero prefieren las bancas formales ya que se hacen de un historial crediticio y para que en un futuro obtengan un crédito con mayor monto. **(Palacios, M.)**

ayuda por pedir poca documentación y pocos requisitos, a la hora de solicitar un crédito. Pero también nos dice que prefieren acudir a una banca formal ya que ellos tienen las tasas de interés más bajas en comparación de las entidades financieras.

	<p>Después de realizar el análisis se concluye que son los diferentes beneficios que adquieren al obtener un crédito. Ya que son las entidades financieras las que les dan el respaldo económico para el crecimiento de su empresa. (Moreno, M.)</p>	
<p>Fuentes de financiamiento</p>	<p>Establece que los recursos financieros propios y ajenos son necesario para el crecimiento de la empresa. (Nureña, A.)</p> <p>Sostiene que las instituciones financieras son las de mayor accesibilidad a la hora de obtener un crédito (Mendoza, K.)</p>	<p>La empresa (Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.) tubo el financiamiento por parte del banco de crédito(BCP)</p> <p>No coinciden</p>
<p>Monto y tasa de interés</p>	<p>La tasa de intereses que cobran los bancos suelen ser de un 25%, pero a esta cifras los bancos añaden otros costos por lo elevan el monto hasta llegar a un 40% de</p>	<p>La tasa de interés que cobra el BCP a la empresa en mención es de 8.5 % anual</p> <p>No coinciden</p>

	interés. (Torres, F.)	
	Debido al financiamiento otorgado la tasa de interés es de 25% anual. (Panta, P.)	
Destino del financiamiento	Manifiesta que el financiamiento adquirido fue para capital de trabajo y se invirtió en compras de mercadería (Fajardo, R.)	De acuerdo a lo información recolectada el dueño nos comenta que el financiamiento fue para compra de insumo y mejoramiento de la infraestructura. Si coinciden

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

4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.2.1 Respecto al Objetivo Especifico 1:

(Baltodano, V.), (Torres, F.), (Valverde, M.). Coinciden que para ellos como empresa privadas les conviene desarrollar sus respectivas actividades por banca formal (bancos), ellos aducen que recurren a este sistema porque son las tasas de interés más bajas, a comparación de las entidades financieras, también aducen que es por su trayectoria empresarial en el tiempo la que los abala de obtener financiamiento con ellos. La cual es utilizada para capital de trabajo (implementación de infraestructuras etc.)

(Fajardo, R. 2017), (Mendoza, K. 2016), (Nureña, A. 2016), (Moreno, M. 2016), (Panta, P. 2015), (Palacios, M. 2017)

Coinciden que para ellos lo más factible de adquirir un financiamiento es través de las entidades financieras (cajas), ya que ellos otorgan mejores oportunidades a la hora de obtener un crédito y no le piden muchos requisitos ni respaldo patrimonial, para ellos no es tan importante la tasa de interés lo que cuenta es la rapidez con que le otorgan dicho financiamiento. Por otro lado las entidades bancarias no les da esa facilidad a la hora de obtener un financiamiento por tener un alto riesgo en la devolución del préstamo otorgado.

4.2.2 Respecto al Objetivo Especifico 2:

Limitaciones del crédito

Del cuestionario realizado al dueño de la empresa en “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L”- cañete, 2017. "Nos comenta que al comienzo de la empresa en estudio comenzó con un pequeño capital, propio, la cual no era suficiente para el desarrollo de la misma, por tanto tuvo que solicitar financiamiento en las entidades financieras cajas) ya que eran los más accesibles para ellos en ese momento, Pero con el tiempo pudo obtener créditos en la banca formal, a menor tasa de interés y a largo plazo del financiamiento. La falta de información nos hace ser presas de nuestras ignorancia (por eso el autor Gestipolis 2018) nos dice que el financiamiento es una alternativa de decisión en que las empresas recurren para poder solventarse de un capital para el desarrollo de la empresa.

Fuentes de financiamiento

Del cuestionario realizado al dueño de la empresa "Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L."- cañete, 2017 Nos comenta que tiene financiamiento con el Banco de Crédito del Perú (BCP) por ser la entidad que tiene la tasa de interés más baja, ellos no coinciden con los autores (Moreno) (Fajardo) (Mendoza) (Panta) donde ellos aducen que prefieren contar con el financiamiento de las entidades financieras, que con la banca formal porque ellos facilitan el dinero y no son tan estricto con los requisitos que solicitan, aunque la tasa de interés que aplican no sea las más baja.

Monto y Tasa de Interés

De acuerdo al cuestionario aplicado en la empresa "Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L."- cañete, 2017. Ellos manifiestan que solicitaron un crédito de S/580.000 (Quinientos ochenta mil soles) a una tasa de 8.5% anual con una cuota de S/12.000 (Doce mil soles) al mes por un periodo de 60 meses, éstos resultados no coinciden con los autores (torres) y (panta), porque ellos manifiestan que la tasa de interés y el monto que ellos solicitaron eran más bajos que los solicitado por la empresa en mención. Nos hace referencia que normalmente durante algunos meses se acuerda un interés inicial, sin embargo a medida que varían ciertos elementos (cumplir en las fechas de pago) que es lo que le sucedió

al dueño la tasa de interés pueden aumentar o disminuir enciclopedia de clasificaciones (2017).

Destino del Financiamiento

De acuerdo al cuestionario realizado al dueño de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- cañete, 2017. Lo adquirieron para capital de trabajo (compras de insumos e implementación de corrales) los resultados obtenidos coinciden con los algunos de los autores mencionados, especialmente (Fajardo) la cual el financiamiento adquirido también fue para incrementar sus compras.

4.2.3 Respecto al Objetivo Especifico 3:

Limitaciones del crédito

De acuerdo a los resultados obtenidos en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Los resultados coinciden con algunos de los autores donde sostienen que son más factibles las entidades financieras para obtener un crédito, pero a la vez las bancas formales tienen la mejor tasa de interés donde el dueño nos hace referencia que primero trabajaron con las entidades financieras luego con los años pasaron a la banca formal.

Fuentes de Financiamiento

De acuerdo a los resultados obtenidos en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 la empresa “Inversiones Sergio & Tina

E.I.R.L”-Cañete, 2017. Los resultados no coinciden ya que para (Moreno) (Nureña) (Mendoza) es más factible el crédito en las entidades financieras por la facilidad que nos dan a la hora de pedir un crédito, a su vez las bancas formales nos colocan varios obstáculos por no tener un patrimonio que respalde el crédito pedido. Pero para el dueño de la empresa es conveniente trabajar con banca formal porque las tasa de interés son bajas y el préstamo pueden ser a largo plazo, ellos tiene financiamiento con el (BCP).

Monto y Tasa de Interés

De acuerdo a los resultados obtenidos 1 y los resultados del objetivo 2 la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L”- Cañete, 2017. Estos resultados no coinciden ya que según (torres) y (Panta) la tasa de interés que le aplicaron fue de 25% y 40% y los montos no fueron tan elevados. Ya que para la empresa en estudio la tasa de interés fue de 8.5 % anual para un monto de S/580.000 (Quinientos ochenta mil soles).

Destino del Financiamiento

De acuerdo con los resultados obtenidos en el objetivo 1 y los resultados del objetivo 2 de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L”- Cañete, 2017. Los resultados obtenidos coinciden ya que la mayoría de las mypes lo adquieren para capital de trabajo (mejoramiento de infraestructura y compra de insumo).

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al Objetivo Especifico 1:

Se concluye según los antecedentes citados, Independientemente de su tamaño o actividad y la forma de solicitar el financiamiento, lo importante es inyectar un capital a través del financiamiento ya que un negocio sin recursos financieros se moverá con dificultad sobre su propia deuda ya que para algunos autores prefieren obtener créditos en la banca formal (bancos) ya que para ellos sus tasas de interés son las más bajas y accesibles, para ellos lo que los avala es el tiempo de duración que la empresa tiene en el mercado, por lo que también tiene un respaldo patrimonial que lo respaldan.

Mientras que para algunos de los autores afirman que a muchos de las empresas privadas le ponen limitaciones para obtener un préstamo en las bancas formales (bancos) por no tener un respaldo patrimonial y ser de alto riesgo para la devolución del crédito, por eso recurren a los préstamos otorgados por terceros (cajas municipales, financieras) que cobran tasas de interés más alto en el mercado pero son más accesibles para otorgar crédito. .

5.2 Respecto al Objetivo Especifico 2:

Del cuestionario realizado al dueño de la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Obteniéndose los siguientes resultados el financiamiento en la banca formal BCP en el cual nos dieron una tasa de interés baja lo cual lo uso de inversión siendo el monto solicitado de

S/580.000 (Quinientos ochenta mil soles) a una tasa de interés de 8.5%, el plazo otorgado fue de 60 meses por un monto de S/12.000 (Doce mil soles) mensuales siendo los siguientes requisitos los que solicitaron en dicha entidad: declaraciones juradas de los últimos 2 años, los últimos 6 pdt, y la hipoteca de un terreno agrícola de 3 hectáreas. Siendo el financiamiento para ampliación de infraestructura y para la compra de insumos. La cual obtuvieron una tasa de interés baja por parte del crédito adquirido solucionando así los problemas de liquidez.

5.3 Respecto al Objetivo Especifico 3:

Podemos decir que la empresa en estudio adquirió su financiamiento en la banca formal sin limitaciones alguno, la cual lo ayudo y motivo para próximos financiamiento a futuro, La cual no coinciden con algunos de los autores citados ya que al solicitar el financiamiento obtuvieron limitaciones y no las facilidades con las que ellos contarían. En las fuentes de financiamiento la empresa lo obtuvo con la banca formal (BCP), a diferencia de los autores ya que también algunos de ellos solo lo pudieron obtener con las entidades financieras. En los montos y tasas de interés que obtuvo la empresa en estudio, fueron las que ellos solicitaron y las tasas también fueron los apropiados al monto obtenido por la banca, a comparación con los autores citados mencionan que no obtuvieron los montos solicitados por ellos y la tasa de interés fueron las más altas. En el destino del financiamiento de la empresa en estudio la adquirió para la infraestructura de la empresa y compra de insumos, pero para el autor menciona también que lo adquirió para compras.

VI RECOMENDACION:

Se recomendaría a la empresa “Inversiones Sergio & Tina E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Lo siguiente:

- Que debe crear un fondo de garantía que les permitan acceder a mayores montos de crédito en otras entidades la cual mejoraría el buen uso del financiamiento que los conlleve a incrementar la productividad en la empresa.
- implementar tecnología en el área de producción (sala de espera) con un sistema de ventilación y aspersion antes del ordeño de las vacas lo cual se obtendría mejor cantidad y calidad de leche, por lo que se incrementaría la producción en un 20%, esta cubriría dicho financiamiento.
- También se recomendaría comprar el forraje en tiempos de verano, ya que este se encuentra más barato, este podría ensilarse y de esta manera se reducirían los costos de la compra.
- La tasa de interés que les otorga la otra banca formal (Scotiabank) es más baja a comparación con la otra banca (BCP). Eso nos beneficiaría por lo mismo que no nos coloca limitaciones en el crédito, éste financiamiento es vital para seguir con sus proceso de crecimiento en el día a día. Por otra parte la tasa de interés que el BCP nos otorga es de 8.5% y el Scotiabank es de 7% la cual sería para una mejor decisión de inversión y financiamiento.

VII ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABC. (2007-2017). Definición del sector privado. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/sector-privado.php>
- Arostegui, A. (2013) “Determinación del comportamiento de las actividades de Financiamiento de la Pequeñas y Medianas Empresas “Universidad de La Plata Facultad de Ciencias Económicas (tesis de grado) Colombia. Obtenido de
- Baltodano, V. (2016). Tesis titulada caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Venecia restaurant Chimbote 2016.
- Bustos, J. (2013). “Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas”.
- Carpeta Pedagógica (2014) cienciageografica.carpetapedagogica.com/2011/laganaderia-en-el-peru.html
- Diccionario de economía 2° edición (2017). "Definición de financiamiento". Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Enciclopedia de Clasificaciones, (2017).Tipos de fuentes de financiamiento. Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

- Enciclopedia de Clasificaciones, (2017) Tipos de intereses. Obtenido de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/638-tipos-de-intereses/>
- Fajardo, R. (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeños empresas del sector comercio del Perú .caso empresa "Perno centro Lumaby E.I.R.L. de Chimbote. Tesis.
- Fundación Romero (2015) Sociedad Anónima Cerrada: Características y beneficios. Obtenido de [https://www.google.com.pe/search?q=Fundaci%C3%B3n+Romero+\(2015\).sociedad+An%C3%B3nima+Cerrada%3A+Caracter%C3%ADsticas+y+beneficios+.blogs.+%7BSITIO+WEB%7D&oq=Fundaci%C3%B3n+Romero+\(2015\).sociedad+An%C3%B3nima+Cerrada%3A+Caracter%C3%ADsticas+y+beneficios+](https://www.google.com.pe/search?q=Fundaci%C3%B3n+Romero+(2015).sociedad+An%C3%B3nima+Cerrada%3A+Caracter%C3%ADsticas+y+beneficios+.blogs.+%7BSITIO+WEB%7D&oq=Fundaci%C3%B3n+Romero+(2015).sociedad+An%C3%B3nima+Cerrada%3A+Caracter%C3%ADsticas+y+beneficios+).
- Fundación Universia (2011). Tipos de empresas. Obtenido de <http://noticias.universia.edu.pe/en-portada/noticia/2011/12/13/897438/descubre-diversos-tipos-empresa.html>
- Gestiopolis. (2018). Importancia del financiamiento para las empresas. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-estudio-del-financiamiento-para-las-empresas/>
- Gonzales, S. (2014). “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las mypes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”.
- Logreira, R. & Bonnet, G. (2017). Financiamiento privado en los micros empresas del sector textil –confecciones en Barranquilla-Colombia – 2017.

- Mendoza, K. (2017). “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz EIRL, Casma 2016.
- Moreno, M. (2016). Caracterización del financiamiento de los micros y pequeñas empresas del sector Industrial del Perú: Caso empresa Proquitec Industrial S.A.C. TRUJILLO. TESIS.
- Nureña, A. (2015). Caracterización del Financiamiento de las empresas del Perú: caso de la empresa de Transporte Covisa SAC.Trujillo-2015.
- Núñez, P. (2013). “Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pymes) en Ecuador”.
- Palacios, M. (2016). “Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima.” Tesis.
- Panta, P. (2015). “Caracterización del Financiamiento de las Empresas Comerciales del Perú: Caso Estación de servicios Nevado de la ciudad de Piura, en el año 2015”.
- Perú 21 (2013) Financiamiento de las Mypes <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- Punto contable (2008). El financiamiento de las mypes. Obtenido de <http://puntocontable.blogspot.pe/2008/08/el-financiamiento-y-las-mypes.html>
- Reinoso, R. (2010). “Estudio del acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del distrito Metropolitano de Quito del año 2000 al 2008”.
- Rojas J. (2015). Financiamiento Público y privado para el sector Pyme en la Argentina. Tesis

- Sunarp. (2017). revista Sunarp te ayuda a construir tu Empresa Individual de responsabilidad Limitada. Obtenido de Nota de prensa.
- Torres, F. (2014). Caracterización del Financiamiento de las Micro empresas Comerciales en el Perú Caso: Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014.
- Thompson. (2006). Definición de empresa. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Thomson. (2018) Concepto de empresa. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html>
- Thomson. (2017). Concepto de empresa. Obtenido de 2006: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Valdez, R. (2014). “El financiamiento de los Micro negocios en México. Tesis
- Valverde, M. (2015). “El Financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas Velsor S.A.C DE Cañete-2015. Tesis uladech
- Venemedia. (2014). definición de comercio. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/comercio/>
- Venemedia. (2014). Definición de empresa del sector terciario. Obtenido de <http://conceptodefinicio>

7.2 ANEXOS

7.2.1 Matriz de consistencia:

TÍTULO DEL PROYECTO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	JUSTIFICACIÓN
<p>Caracterización del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú: caso empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú: Caso empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú: Caso empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017.</p>	<p>.Describir las características del financiamiento de las empresas del sector privado del Perú. .Describir las características del financiamiento de la empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017. .Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las empresas privadas del Perú y de la empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017</p>	<p>La presente investigación se justifica, porque nos permitirá obtener el conocimiento sobre las características del financiamiento para una mejor toma de decisiones es decir, describir las características de las Empresas del sector privado del Perú y de la Empresa “INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.”- Cañete, 2017. Podemos decir que de tal forma se conocerá, la función que ejercerá el financiamiento sobre la empresa, y se entenderá de qué manera afectará en el aumento de producción y en la mejora de la infraestructura. Con la cual será beneficioso para la obtención del título profesional, Contador Público, además contribuirá al desarrollo y guía de otros trabajos similares.</p>

7.2.2 Fichas Bibliográficas:

AUTOR: MENDOZA ZARZOSA, Karlain Mariela

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L. Casma 2016”.

ASESOR: Mgtr .C.P.C. Montano Barbuda Julio Javier

PUBLICACIÓN: Chimbote: Universidad católica los Ángeles de Chimbote.

AÑO: 2017

En algunas Empresas, no son consideradas para sujetas a créditos por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las mypes, los cuales se ven reflejados en el momento de adquisición de un crédito.

TÍTULO: “Caracterización del financiamiento de las Empresas del Perú: Caso de la Empresa de Transporte Covisa SAC.-Trujillo, 2015”.

AUTOR: NUREÑA DÍAS, Ana Rocío

LUGAR: Trujillo

AÑO: 2016

ANÁLISIS: Se puede decir que finalmente se concluye que las características del financiamiento, establece una combinación entre recursos financieros propios y ajenos, toma en cuenta los tipos de financiamiento y analizan las fuentes del entorno .Asimismo se concluye que el financiamiento es necesario para el crecimiento de la empresa.

7.2.3 Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa "INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.", para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO DEL PERÚ: CASO EMPRESA "INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L." _CAÑETE, 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)..... Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa:49.....
2. Sexo
Masculino (X)
Femenino ()
3. Grado de instrucción:
Primaria completa ()
Primaria incompleta ()
Secundaria completa (X)
Secundaria incompleta ()
Superior universitaria completa ()
Superior universitaria incompleta ()
Superior no universitaria completa ()
Superior no universitaria incompleta ()
4. Estado Civil:
Soltero ()

1

INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.

Wilfredo Ricardo Viqueiro Maza
Titular - Gerente

- Casado
 Conviviente
 Viudo
 Divorciado
 5. Profesión: Ocupación: Ganadero

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 18 años
 7. Formalidad de la empresa:
 Formal
 Informal
 8. Número de trabajadores permanentes: 24
 9. Número de trabajadores eventuales: 12
 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: BCP
 14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?
 Si
 No
 Menciones:
 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 (X)
No ()

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

Si (X)
No ()

29. Monto del préstamo solicitado

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

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

- a) 06 meses
- b) 12 meses
- c) 24 meses
- d) 36 meses
- e) Otros..... 60 meses.....

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

Tasa de Interés: 8.5% anual Mensual

INVERSIONES SERGIO & TINA E.I.R.L.

Wilsón Eduardo Venzote Mosquera
Titular - Gerente