



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA GRUPO  
BERMUDEZ S.A.C. – TINGO MARIA, 2017

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

**AUTOR (A):**

BACH. SOLANSH PAMELA SOLIZOR CRISANTO

**ASESOR**

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

**CHIMBOTE – PERU**

**2018**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA GRUPO  
BERMUDEZ S.A.C. – TINGO MARIA, 2017**

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

**AUTOR (A):**

**BACH. SOLANSH PAMELA SOLIZOR CRISANTO**

**ASESOR**

**MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA**

**CHIMBOTE – PERU**

**2018**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

---

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA  
PRESIDENTE**

---

**MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMIN  
MIEMBRO**

---

**DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA  
MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias por el amor, recibido, la dedicación y la paciencia con lo que cada día se preocupaban mis queridos padres por mi avance y desarrollo de mi tesis, es simplemente único y se refleja en la vida de un hijo.

Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas.

Gracias a mi madre por estar dispuesta a acompañarme cada larga y agotadores moches de estudio.

Gracias a mi padre por siempre desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida, gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron y siguen guiándome.

## **DEDICATORIA**

En primer lugar dedico a Mi Dios quien supo cuidarme y guiarme por el buen camino, darme fortaleza para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, y adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento

A mi familia quienes por ello soy lo que soy

A mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles y ayudarme en los recursos necesarios para culminar mis estudios. Me brindaron todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: DETERMINAR Y DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO BERMÚDEZ S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017, la investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como la ficha bibliográfica y un cuestionario de preguntas cerradas, respectivamente, encontrando los siguientes resultados: respecto a la revisión bibliográfica la mayoría de los investigadores nacionales coinciden que su forma de financiar sus actividades es a través de financiamiento de terceros y este acceso les permite a las micro y pequeñas empresas tener una mayor capacidad de crecimiento, mejoramiento y ampliación de locales, compra de mercaderías e insumos y compra de activos fijos o construcción de sus locales y así poder lograr con los objetivos que la empresa se ha trazado. En el caso de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., recurrió al financiamiento de terceros, a la Entidad Financiera, específicamente a la entidad CrediScotia financiera a una tasa de interés del 26.40% a corto plazo (12 meses) fue invertido en su totalidad en capital de trabajo, lo que a su vez fue beneficioso para la empresa, permitiéndole mejorar sus ingresos y utilidades, finalmente se concluye que el financiamiento para toda empresa es importante ya que conlleva al éxito de la misma siempre y cuando sea de la banca formal por las bajas tasas de interés.

**Palabras claves:** financiamiento, Micro y pequeñas empresas, Sector comercio

## ABSTRACT

The main objective of this research work was to: DETERMINE AND DESCRIBE THE CHARACTERISTICS OF THE FINANCING OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE SECTOR OF TRADE IN PERU: CASE OF EMPRESA GRUPO BERMÚDEZ S.A.C. - TINGO MARÍA, 2017, the research was qualitative-bibliographic-documentary and case. For the collection of the information, the bibliographic review and interview technique was used, as well as the bibliographic record and a questionnaire of closed questions, respectively, finding the following results: with respect to the bibliographic review most of the national researchers agree that their The way to finance its activities is through third party financing and this access allows micro and small companies to have a greater capacity for growth, improvement and expansion of premises, purchase of merchandise and supplies and purchase of fixed assets or construction of their local and so be able to achieve with the objectives that the company has drawn. In the case of the company Grupo Bermúdez SAC, it resorted to financing from third parties, to the Financial Entity, specifically to the financial CrediScotia entity at an interest rate of 26.40% in the short term (12 months) it was invested in its entirety in capital of work, which in turn was beneficial for the company, allowing you to improve your income and profits, finally concludes that financing for any company is important as it leads to the success of the same as long as it is the formal banking for casualties interest rates.

Keywords: financing, Micro and small businesses, Trade sector

**Keywords:** financing, Micro and small businesses, Trade sector

## CONTENIDO

CARATULA	
CONTRACARATULA.....	ii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
I. INTRODUCCION.....	10
II. REVISION DE LITERATURA.....	17
2.1.ANTECEDENTES.....	17
2.1.1. INTERNACIONALES.....	17
2.1.2. NACIONALES.....	32
2.1.3. REGIONALES.....	57
2.1.4. LOCALES.....	58
2.2.BASES TEORICAS.....	58
2.2.1. TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO.....	58
2.2.2. TEORIA DE MYRES Y MAJLUF.....	60
2.2.3. TEORÍA FINANCIERA PECKING ORDER.....	60
2.2.4. TEORIA DE MODIGLIANI Y MILLER.....	61
2.2.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE UNA EMPRESA....	63
2.2.6. TEORIA DE EMPRESA.....	64
2.2.7. TEORIA DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESA.....	67
2.3.MARCO CONCEPTUAL.....	70
III. METODOLOGIA.....	79
3.1.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	79
3.2.POBLACIÓN Y MUESTRA.....	79
3.3.DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	80

3.4.TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	80
3.4.1. TÉCNICAS.....	80
3.4.2. INSTRUMENTOS.....	80
3.5.PLAN DE ANÁLISIS .....	80
3.6.MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	80
3.7.PRINCIPIOS ÉTICOS .....	81
IV.    RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	81
4.1.RESULTADOS .....	81
4.1.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1.....	81
4.1.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2 .....	89
4.1.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3.....	93
4.2.ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	96
4.2.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1 .....	96
4.2.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2.....	96
4.2.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3.....	97
V.    CONCLUSIONES.....	98
5.1.RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1.....	98
5.2.RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2.....	98
5.3.RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3 .....	99
5.4.CONCLUSION GENERAL .....	100
VI.    ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....	101
6.1.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	101
6.2.ANEXO .....	108
6.2.1. ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	108
6.2.2. ANEXO 02: MODELOS DE FICHAS BIBLIOGRÁFICAS.....	109
6.2.3. ANEXO 03: CUESTIONARIO .....	110

### **INDICE DE LOS CUADROS**

CUADRO N° 01.....	81
CUADRO N° 02.....	89
CUADRO N° 03.....	93

## **I. INTRODUCCION**

El análisis parte de un diagnóstico del estado actual de las pymes mexicanas para detectar sus limitaciones de crecimiento, con énfasis en las restricciones financieras, se adentra posteriormente en las fuentes de fondos actuales y potenciales de estas empresas y su razón de ser, y finaliza con un diagnóstico del crédito a pymes en nuestro país, estableciendo recomendaciones de política y posibles líneas de investigación posterior, que por su naturaleza resulten relevantes para todos los países de la región latinoamericana **Pavon (2010)**.

En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la capacitación empresarial. **BERNILLA (2006)**

En el Perú, la micro y pequeña empresa abarca aproximadamente el 70% de la población económicamente activa (PEA). Exiguos países de Latinoamérica y el resto del mundo han experimentado este fenómeno de una forma intensa. Para algunos esta cifra podrá resultar sorprendente y para muchos incluso desconocido. Pero lo que está claro es que el estado es consciente de ambas situaciones; tanto el estado es con de ambas situaciones; tanto del problema que genera la magnitud de la cifra como del desconocimiento de la misma. El tratamiento de esta realidad es ineludible y se requiere de manera inmediata: sin embargo, ni el estado ni otras entidades le han hecho prestado la debida atención, otorgándole solo un trato tangencial y esporádico.

Son muchos los requerimientos de las microempresas; entre los más importantes se encuentran la necesidad de una regulación normativa adecuada y de programas orientados a fomentar su desarrollo e incertidumbre en la dinámica económica del país. **(Rodríguez & Sierralta, 2015)**

La mayoría de las empresas de las micro y pequeñas empresas (MYPE) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento, ya sea que sea para iniciar un negocio, superior situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades. En cualquiera de estos casos, tienen dificultades para conseguir dinero.

El sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado. Esta capacidad de cumplimiento se sustenta en la viabilidad del proyecto o negocio, para cuyo financiamiento solicita el dinero. Ser sujeto de crédito, es decir, tener historial de cumplimiento de sus compromisos, es un requerimiento que cada día se hace más indispensable. Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otros ya mayorías líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo. **(Lira, 2009)**

Se deben explicar los mecanismos utilizados para el financiamiento de las actividades, especificando si el grupo se ha financiado con recursos propios (aportes de los integrantes), con el resultado de su actividad económica (ventas), a través del crédito u otra fuente de recursos.

Si existen antecedentes en la solicitud de préstamos se debe brindar información sobre la entidad prestataria, la fecha, el monto prestado y el tipo de línea de crédito. Con esto se pretende conocer si se tiene experiencia en el uso de financiamiento externo y como es el perfil de repago. Si corresponde se deben mencionar otro tipo de aportes para financiamiento diferentes a los créditos que se hayan recibido, como donaciones o subsidios. **(CUDECOOP, 2012)**

En el 2005, el MTPE indicaba que el desarrollo de la mype se basa en tres pilares: búsqueda de mercados nacionales e internacionales, financiamiento tradicional y no tradicional, y capacitación en gestión empresarial. Según la Dirección Nacional para la Mype (DNMYPE) del MTPE, el primer pilar era responsabilidad del hoy desaparecido Prompyme; y, respecto al segundo pilar, sobrepasó el presupuesto que la DNMYPE manejaba en ese momento, por lo que sus principales acciones estuvieron dirigidas a incrementar la capacitación en mype **(MTPE, 2005, citado por Matute, Albuja, Janampa, Odar & Del Carmen, 2008)**.

Una de las mayores preocupaciones del empresario que recién comienza su actividad empresarial, suele ser la falta de dinero. Ciertamente, el capital financiero e indispensable para la puesta en marcha de una empresa, pero pensar en el dinero como primera prioridad es un típico error del empresario de la micro y pequeña empresa. Para los bancos o cualquier otra institución financiera, si la idea de negocio es buena, el modelo de negocio es viable y el equipo empresarial fundador confiable, honesto no se olvide de la posibilidad de conseguir financiamiento directo de los proveedores o de los potenciales

socios. Además, los parientes y amigos suelen ser la primera fuente de financiación de los empresarios que por primera vez inicia una experiencia empresarial (**Weinberger, 2009**)

A menudo tenemos ideas muy buenas que puedan quedar tan solo en eso: en ideas que no podemos llevar acabo, porque no hay dinero para hacer que se pongan en marcha. La realidad nos dice que no es indispensable tener todo el dinero necesario para iniciar un negocio, si no que basta con una parte. Precisamente el dinero faltante se puede conseguir a través de diferentes tipos de financiamiento que, si se conocen, pueden hacer mucho por mejorar la situación de nuestro negocio. En esta parte se busca a conocer tales conceptos, de forma que el empresario pueda manejar más opciones que le permitan tomar la mejor decisión para su negocio, y para su futuro en general.

Las instituciones financieras nacionales cada día se dirigen más al sector de la micro empresa. Las instituciones micro financieras no bancarias, como cajas municipales, cajas rurales, EDPYME, etc. – han obtenido muy buenos resultados en la incursión en este sector, lo que ha ocasionado que la banca tradicional se reoriente hacia el crédito a la microempresa, se descentalice e, incluso llega a sectores o negocios a los que antiguamente no ingresaba. Gracias a esto, cada día las microempresas tienen más oportunidades de conseguir financiamiento, no solo de organismos privados, sino también de entidades estatales e internacionales. (**ProInversión, 2005**).

Sobre el tamaño de las empresas existen acuerdos generalizados para clasificar a éstas como grandes, medianas o pequeñas. Las características más típicas que

definen al tamaño son: el importe de los activos totales, el volumen de las ventas y el importe de los beneficios. Además, en el caso de este estudio y con relación a las características que se tienen que tomar en cuenta para tener un conocimiento más completo sobre las dimensiones de las empresas que se van a comparar, se consideraron otros dos criterios adicionales que son: el pasivo total y el capital contable. La razón de incluir las últimas dos variables es con el fin de obtener elementos más objetivos en cuanto al tamaño real que tiene la empresa en términos económicos y financieros, pues el analista puede determinar mejor el tamaño con base a la proporcionalidad que existe entre las fuentes de financiamiento propias y ajenas (estructura de capital), así como a la aplicación de éstas en inversión financiera e inversión productiva. (**Ibarra, 2009**).

La empresa objeto de estudio, con razón social **Grupo Bermúdez S.A.C.** objeto de estudio, con ruc 20573002645 inicio sus actividades 01/12/2012 registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una Sociedad Anónima Cerrada. Se encuentra ubicado en Jr. Monzón Nro. 178 Urb. Tingo María/ Huánuco / Leoncio Prado / Rupa. Rupa, Registra. Se encuentra dentro del sector Venta al por Mayor de Alimentos, Bebidas y Tabaco. Con su **MISIÓN:** Ser una organización comercial orientada a la distribución de abarrotes y seguir comprometidos con la plena satisfacción del cliente a través de un trato humano y personalizado. **VISIÓN:** Ser una empresa reconocida y distinguida en el sector comercial y en los mercados actuales y futuros, siendo la primera opción de compra para la comunidad, contando con un grupo de proveedores que ofrecen excelentes productos al precio justo.

**VALORES:** Confianza: Infundimos en nuestros clientes la seguridad a partir de nuestro trato para que desarrollen sentimientos de lealtad a nuestros productos y servicios. **HONESTIDAD:** Formamos a nuestros empleados con las cualidades humanas para comportarse con sinceridad y coherencia con nuestros clientes, en la entrega y distribución de los productos, tal y como se solicitan y ofrecen. **CALIDAD:** Para ofrecer calidad en nuestra empresa el empleado debe ser visto como socio estratégico para que se vea un mayor dinamismo, mejor atención al consumidor y refleje una imagen adecuada del negocio y de su persona; manteniendo la limpieza y organización en todos los anaqueles y los productos. **RESPONSABILIDAD:** Fortalecer constantemente en nuestros empleados el compromiso para asumir sus actos y sus respectivas consecuencias en la atención a nuestros proveedores y clientes. **EFICIENCIA:** Contamos con la experiencia para ser competentes y cada día cumplir las expectativas de nuestros clientes, con actitud y rapidez.

Por lo antes mencionado el enunciado del problema es el siguiente **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017?**

Para dar respuesta al enunciado del problema, se planteó el siguiente objetivo general: **Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017**

Para dar respuesta al siguiente objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. 2017
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María 2017.

La investigación se justifica porque permite conocer a nivel bibliográfico documental la relación del financiamiento del Perú y de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017. Asimismo. La investigación también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las empresas del sector en estudio. Además esta investigación permite ahondar en un área de conocimiento de interés para la población de empresas en general.

La presente investigación se justifica también, porque servirá de guía metodológica, prototipo para otros trabajos que utilicen o estudien las mismas variables que esta investigación; también el estudio servirá de base para la realización de otros estudios similares en los diversos sectores productivos.

Finalmente, la presente investigación se justifica porque la tesis que se elabora, presentación, sustentación y aprobación, permitirá titularme como contador público, lo cual refundara en beneficio a la ULADECH Católica en la mejora de la calidad educativa, al exigir que sus egresados se titulen mediante la elaboración y presentación de un trabajo de investigación denominada tesis.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Internacionales

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todos los trabajos de investigación realizados por otros por otros investigadores, en cualquier ciudad del país del mundo, menos del Perú; sobre la variable y unidades de análisis referido con nuestro objeto de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

**Rojas (2015).** En su tesis titulada: **Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina**, el objetivo principal fue: Investigar las causas por las cuales las Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, para el período 2002-2012. Llegando a las siguientes conclusiones: El objetivo del presente estudio es investigar 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 MIPyMEs 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 las micro 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. Es claro que el sistema bancario de Argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relativamente extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. El sistema financiero actual refleja una importante secuencia de cambios sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y otros se derivan de sucesivas crisis. En Argentina, como en el resto del mundo, los

grandes bancos de capital privado, en general y los bancos de capital extranjero, en particular, han dedicado poca atención al segmento de las empresas PyMEs. En Argentina, el sistema financiero se caracteriza por un escaso desarrollo de los mercados de capitales y una presencia importante de intermediarios financieros bancarios (Ascúa, 2005; Ruda et al, 2006).

Estos agentes se ocupan tanto de las transacciones operativas de corto plazo como de estructurar financiamiento de largo plazo a las empresas. Ello atenta contra la igualdad de atención de los distintos segmentos de mercado y/o agentes solicitantes de financiamiento. De esta morfología del sistema de intermediación financiera argentino deviene la carencia de nuevos instrumentos que se adecuen a las diferentes necesidades del mercado. Al realizar una revisión de la evolución del financiamiento se puede enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema y del Estado hacia las PyMEs, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el Estado. El volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo

empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada. De acuerdo a la hipótesis planteada (dos), la cual enuncia que existe una aversión al riesgo en los demandantes de financiamiento de PyMEs, debido a la experiencia de ciclos económicos violentos acompañados por cambios en la política económica. En base a un dato del documento “Determinantes de la inversión en Pequeñas y Medianas empresas” (Argentina 2008), en el cuál se especifica que sólo un 20% de las PyMEs se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene. Reforzando esta idea se encontró que hay un abanico de instrumentos públicos y privados que ofrecen financiamiento a las PyMEs pero las mismas no lo solicitan. Así mismo, es dable destacar que tanto las barreras al financiamiento de empresas PyMEs derivadas de las características de una oferta dominada por entidades bancarias extranjeras y de gran tamaño, como los obstáculos derivados de la volatilidad macroeconómica, típica de países en vías de desarrollo como Argentina y que se materializan a menudo a través de crisis financieras, representan significativas causas de la baja asistencia financiera a empresas pymes (**Berger, Klapper & Udell, 2001**).

Sin embargo, las dos razones de mayor relevancia que obstaculizan la utilización de crédito bancario por parte de las PyMEs son la

insuficiencia de garantías y los altos costos de financiamiento. La baja participación de las PyMEs también se asocia a la configuración de la estructura del sistema financiero. En general, las empresas tienen mayor facilidad para acceder al crédito ante la mayor presencia de bancos nacionales, públicos y pequeños. Por el contrario, cuando existe una gran concentración de la oferta o predomina la banca extranjera, las PyMEs tienen menor acceso al financiamiento. El resultado de la autoexclusión de las PyMEs, de las dificultades que presentan para cumplir con las exigencias de información y de las garantías requeridas por los bancos y las altas tasas de interés de los préstamos, es que las PyMEs utilizan cada vez menos el crédito bancario y cada vez más se financian con recursos propios; y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que conllevan altísimos costos. Otro factor que inhibe el crédito a las PYMES es el tamaño de las operaciones de crédito. En efecto, los bancos deben hacer créditos más pequeños, lo que hace que los costos fijos de recolección de información y análisis de clientes se repartan en operaciones más pequeñas lo que lo hacen menos rentables desde un punto de vista privado darle crédito a estas empresas. Sin embargo, la política pública e iniciativas privadas y de organizaciones financieras sin fines de lucro pueden contribuir a reducir los costos y aprovechar economías de escala en créditos a las PYMES.

No obstante, los progresos del sistema bancario sobre el segmento PyME ha sido notorio en los últimos años. Esto se refleja en una creciente participación del financiamiento de las inversiones en las pequeñas y medianas empresas, que pasaron del 7% en 2002 al 14% en 2006 y que finalmente hoy se ubica en torno al 29%. Las iniciativas públicas y privadas han sido relevantes para fomentar el financiamiento a PyME industriales dado que mediante regulaciones asignaron una masa grande de recursos financieros, fundamentalmente a través del Programa de Créditos del Bicentenario y la Línea de Créditos a la Inversión Productiva.

Sin embargo, estos progresos resultan escasos para hallar una solución estructural al problema del insuficiente financiamiento a la inversión productiva que tiene Argentina, cuyo origen radica en un bajo desarrollo del sistema bancario a partir de la falta de una moneda nacional que cumpla con su función de unidad de cuenta y reserva de valor. Su consecuencia más directa yace en la escasez de depósitos en pesos en relación al PIB, que se traduce en una reducida capacidad prestable de los bancos, siendo en Argentina de las más bajas de la región en relación al tamaño de su economía. Pero, en última instancia, puede concluirse que existen límites estructurales en el desarrollo del sistema argentino, que impactan en el crecimiento y autonomía del sector productivo a través de los mayores costos derivados de las des-economías de escala del sistema bancario.

Si bien las empresas de menor dimensión tienden a utilizar los recursos propios como primera forma de cubrir sus planes productivos y financieros, el crédito conforma un mecanismo que permite regular las fluctuaciones del ciclo económico, que en las PyMEs se ve reflejado en la evolución de las utilidades. El comportamiento de las empresas frente a las entidades financieras muestra que, en primer lugar, el nivel de desarrollo de la empresa parece un condicionante en su demanda de crédito. En otras palabras, sugiere ser un determinante de la autoexclusión bancaria. A rasgos generales, en promedio las empresas que solicitan crédito tienen una mayor dimensión de ocupados, mayores ventas, son más propensas a invertir (medida como el porcentaje de empresas inversoras sobre el total), invierten montos absolutos más elevados y muestran vínculos más estrechos con los mercados internacionales en materia de exportación.

Para reducir los problemas de escasez y asimetrías de información las entidades financieras exigen la cobertura parcial o total de la deuda, generalmente con activos muebles o inmuebles, que en caso de incumplimiento de las obligaciones serían transferidos como forma de pago del préstamo. La solicitud de garantías permite a los bancos realizar en forma ágil la selección de deudores aunque por otro lado, deja afuera a muchas empresas que no pueden cumplimentar con estos requisitos.

Tal como se ha mencionado, la insuficiencia de garantías constituye uno de los impedimentos más fuertes para el acceso al crédito de las PyMEs. Es por eso que desde el sector público se fomenta la consolidación de un “Sistema Nacional de Garantías”. Los fondos de garantía se constituyen fundamentalmente con capitales públicos, los cuales se aplican en forma automática sin hacer evaluaciones de cada operación, siendo la institución financiera la encargada de realizar los diagnósticos de riesgo. Por su parte, las sociedades de garantías se financian con recursos públicos y a veces también privados.

En un contexto en el cual gran parte de las PyMEs se financian con sus propios recursos o a través de sus proveedores, y en donde el crédito parece ser usualmente inaccesible para el pequeño y mediano empresario, el mercado de capitales ha sido una alternativa efectiva para muchos de ellos. Una de las vías por la cual la Bolsa de Comercio de Buenos Aires participa activamente de la “economía real” del país es a través del financiamiento de capital de trabajo y de proyectos de las pequeñas y medianas empresas. Es por eso que la Bolsa, cada día en mayor medida, ha dejado de ser terreno exclusivo de las grandes empresas.

**Yáñez (2014).** En la tesis titulada: **Auditoría especial a los estados de cartera de proyectos por cada línea de financiamiento de la unidad ejecutora 007 unidad de administración de programas dependientes del viceministerio**

**de inversión pública y financiamiento externo (vipfe), al 31 de diciembre de 2012**, el objetivo principal fue: Gestionar la cartera de las distintas líneas de Recursos de Contravalor, atendiendo oportuna y adecuadamente los requerimientos de las entidades ejecutoras y de los financiadores. Llegando así a las siguientes conclusiones: Como resultado de la Auditoría especial a los estados de cartera de proyectos por cada línea de financiamiento de la unidad ejecutora 007 Unidad de Administración de Programas dependientes del Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo (VIPFE), al 31 de diciembre de 2012, concluimos que la Unidad de Administración de Programas – UAP, realizó sus actividades en el marco del ordenamiento jurídico administrativo y otras normas legales aplicables y obligaciones contractuales vigentes y, sus operaciones relacionadas a la cartera de líneas de financiamiento de los convenios cerrados, pendientes y concluidos, fueron registrados en su integridad y se encuentran respaldados con documentación suficiente y pertinente; sin embargo, se han identificado algunas deficiencias de control interno que una vez implantadas mejorará la eficacia en su gestión.

**Callizaya & Urquieta (2014)**. En la tesis titulada: **Auditoría especial al proceso de contratación y pagos efectuados a los consultores de línea, de la fuente de financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011**, el objetivo principal fue: Emitir una Opinión Independiente sobre el Cumplimiento del

Ordenamiento Jurídico Administrativo y Otras Normas Legales Aplicables, referentes a los Procesos de Contratación y Pagos efectuados a los Consultores de Línea – Partida Presupuestaria 25220, de la Fuente de Financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011. Llegando así a las siguientes conclusiones: Sobre la base de los resultados obtenidos, se estableció la importancia que tiene la correcta implementación y aplicación del Sistema de Control Interno en las Entidades del Sector Público. Los Hallazgos de Auditoría emergentes de la Auditoría Especial al Proceso de Contratación y pagos efectuados a los Consultores de línea de la fuente de financiamiento: AECID, correspondiente a la gestión 2011 expuestas en el capítulo anterior.

Lo descrito evita que se efectúe el mejoramiento del Sistema de Control Interno de la Institución y no se cuente con personal idóneo y calificado para desempeñar las actividades encomendadas, a fin de lograr las metas y objetivos institucionales tanto a corto como a largo plazo. Por ello en aplicación de la Ley N° 1178 de los Sistemas de Administración y Control Gubernamentales, Artículo 1 inciso c) que señala:

Todo Servidor Público, sin distinción de Jerarquía, asuma plena responsabilidad por sus actos rindiendo cuenta no sólo de los objetivos a que se destinaron los recursos públicos que le fueron confiados sino también de la forma y resultado de su aplicación. Originaría que en las gestiones siguientes se efectúe una Auditoría

Especial, para determinar Indicios de Responsabilidad por la Función Pública, si corresponde, como establece el Decreto Supremo N° 23318 – A.

**Núñez (2013).** En su tesis titulada: **Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pymes) en Ecuador**, cuyo objetivo principal fue: facilitar y abaratar el financiamiento, así como mejorar la eficiencia en la distribución de los recursos hacia las actividades productivas. Llegando 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 serían 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.

### **2.1.2. Nacionales**

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

**Martínez (2017).** En la tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma – 2016**, tuvo como objetivo principal; Describir y determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma, 2015. Así mismo llegó a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico No 1; Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edpymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, 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 Mypes deberían interesarse en la formalización de sus negocios, ya que esto consentiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que requieren las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés más baja y razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo, entonces esto ayudaría al crecimiento y desarrollo del negocio.

Respecto al objetivo específico No 2; Las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, son las siguientes: “La empresa en estudio utiliza el préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue en capital de trabajo. El buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores.

Respecto al objetivo específico No 3; 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 de un prestamista (padre), quien acudió al Banco Informal (Paralelo Informal), a corto plazo y lo destinó principalmente a capital de trabajo.

Conclusión General: Los autores revisados establecen que, en mayor grado, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú si solicitan y obtienen por financiamiento de terceros (externo), principalmente del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, sin embargo acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar). Finalmente, se concluye que las en mayoría las Mypes no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir y/o contar con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí lo obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos y más a su alcance. Los créditos son a corto plazo y los invierten capital de trabajo. Los entes

financieros deberían dar a conocer a las Mypes las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio.

**Astrid (2017).** En la tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C. – Casma 2016**, el objetivo principal fue: Describir y determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Peru: Casa Empresa Grupo Carlos S.A.C. – Casma, 2016.Llego a las siguientes conclusiones:  
Respecto al objetivo específico 1: Con respecto a los antecedentes mencionados anteriormente se llegó a la conclusión que las Mypes en el Perú no tienen acceso fácilmente a los créditos para un financiamiento, por no contar con los requisitos necesarios que buscan las instituciones bancarias; principalmente se menciona que si consigue un crédito financiero es por entidades no Bancarias porque son las que le brindan mayor facilidad para obtener un crédito; asimismo hay autores que mencionan que optan por un financiamiento de una institución Bancaria por contar con activos fijos que respalden y puedan acceder a dichos créditos, otros de los motivos es la manera de inversión, son distribuidos en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales, capital o para la compra de sus activos fijos.

Respecto al objetivo específico 2; Con respecto a la Empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizo financiamiento de tercero a inicios de su actividad empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación del local. Esta empresa obtuvo un financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial.

Respecto al objetivo específico 3; “Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que todas las Mypes requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuenten con recursos propios, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión de dicho financiamiento que en ambas parte lo invierten en el mejoramiento, y/o ampliación del local, capital o como para la compra de los activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo de corto plazo”.

Conclusión General: En conclusión, tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio Grupo Carlos S.A.C. necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial.

Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Mypes con una Tasa de Interés a favor de las empresas

permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las Mypes son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).

**Valverde (2018).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Importaciones Medicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015,** Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015. Así mismo llego a las siguientes conclusiones: Respecto al objetivo específico 1: Según los autores (antecedentes) nacionales, regionales y locales revisados, las principales características de las Mypes del sector comercio del Perú son: La mayoría solicita financiamiento de terceros, siendo dicho financiamiento de corto y largo plazo, el mismo que es utilizado capital de trabajo; sin embargo el principal problema que enfrentan son las altas tasas de interés que cobra el sistema bancario y no bancario formal. Esta característica hace que el crédito o financiamiento a las Mypes sea muy caro, lo que les resta competitividad y rentabilidad. Respecto al objetivo específico 2: En el caso específico de la Mype Importaciones Medicas Velsor S.A.C de la ciudad de cañete, accedió al tipo de financiamiento de terceros a través del sistema bancario, cumpliendo con los

requisitos solicitados obtuvo su primer crédito, a través de una tarjeta de capital de trabajo, siendo el monto otorgado de: S/. 24000.00, bajo la modalidad del sistema revolvente, siendo un tipo de crédito preferencial al no poseer un monto fijo de cuotas, en contraste con el crédito convencional, considerando que la tasa de interés que se paga por el crédito obtenido fue del 23% anual, siendo aceptable; es decir, el crédito, fue relativamente barato, por el hecho de que la empresa cumplió con los requisitos exigidos por la entidad bancaria. Respecto al objetivo específico 3: Los resultados de la comparación de los resultados del objetivo específico 1 y 2, se establece que el 67% de los elementos de comparación no coinciden y solo 33% coinciden. No coinciden en las facilidades de la obtención del crédito y en la tasa de interés; debido a que en los resultados del objetivo específico la mayoría de las Mypes del sector comercio revisadas, no cumplen con los requisitos que exige el sistema bancario; por ello las Mypes estudiada por los autores nacionales, regionales y locales no tuvieron muchas facilidades para acceder al financiamiento del sistema bancario o; por lo tanto, la tasa de interés fue alta, por que recurrieron más al sistema no bancario formal que al sistema bancario. En cambio, si hay coincidencia en cuanto al motivo del crédito, porque tanto las Mypes en general y la Mype del caso de estudio, el motivo del crédito fundamentalmente fue para capital de trabajo. Respecto al objetivo general: Dado que hay coincidencia

en la características del motivo del financiamiento en las Mypes del sector comercio del Perú y de la Mype del caso de estudio; es decir ,las Mypes estudiadas generalmente recurren a financiamiento de terceros para ser utilizado en capital de trabajo; y dado que no hay coincidencias en cuanto a las características de: facilidades en la obtención del crédito y en las tasas de interés; es decir, en las Mypes en general, no tuvieron facilidades en el sistema bancario por no cumplir con los requisitos exigidos por dicho sistema, tuvieron que recurrir al sistema no bancario formal para solicitar financiamiento, pagando tasas de interés elevadas; en cambio, la Mype del caso de estudio, por cumplir con los requisitos que exige el sistema bancario, tuvo acceso a financiamiento bancario, obteniendo una tasa de interés relativamente barata (Tasa de interés preferencial). Por tales razones, se recomienda que, las Mypes hagan todo lo posible para tener acceso al financiamiento del sistema bancario, porque es este sistema el que les otorga mayores exigencias en la documentación (garantías); pero, les cobra menos tasas de interés por los créditos recibidos; por ello, las Mypes deben tratar de formalizarse y capacitarse en gestión y administración, para que así, puedan cumplir con las exigencias del sistema bancario.

**Robles (2018).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, sector comercio del Perú caso: empresa Comercial J. Blanco S.A.C. de**

**Casma - 2016**, cuyo objetivo principal fue: describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y del COMERCIAL J. BLANCO S.A.C de Casma 2016. Llegó las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico N°1:

- Los autores nacionales afirman que muchas micro y pequeñas empresas tienen restricciones para solicitar créditos de la banca formal, es por eso que ellos acuden a entidades financieras para adquirir financiamiento y de esta manera puedan aumentar su capital y mejorar su negocio para brindar un buen servicio a sus clientes.
- El 100% de las Mypes necesita de financiamiento si quiere ser competitivo en el mercado de esta manera el financiamiento se considera una herramienta fundamental para el funcionamiento, operatividad y crecimiento de la empresa.

Respecto al objetivo específico N°2; Sabiendo que la empresa en mención cuenta con financiamiento de una entidad financiera (MIBANCO), podemos decir que ello le ayuda a cumplir con las metas y objetivos trazados obteniendo el reconocimiento de todos los pobladores aumentando sus ventas y siendo la más grande de la localidad. Este financiamiento ha permitido mejorar los ingresos de la empresa y mejorar el servicio que cumplen. Finalmente, el contar con un local propio y tener solvencia económica y financiera

con los años ha permitido brindar las garantías que las entidades del sistema financiero solicitan al momento de brindar un crédito

Respecto al objetivo específico N°3: 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 plazo de crédito que recurren no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema 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 en estudio adquiere su financiamiento del sistema no bancario, a largo plazo y lo destinó principalmente a la compra de mercaderías para así ofrecer productos de buena calidad.

Se puede decir que antes de adquirir financiamiento, primero se deben analizar las necesidades de la empresa. Se debe considerar, qué capacidad tendrá la empresa en la utilización de crédito para no descuidar la situación financiera de ésta, ya todo depende en que se invertirá el crédito obtenido. Posteriormente, se debe analizar el monto máximo y mínimo que el organismo financiero otorga, así como también el tipo de crédito que manejan y sus condiciones, los tipos de documentos que solicitan, las políticas de renovación de créditos, la flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones, y los tiempos máximos para cada tipo de crédito.

Conclusión General; Podemos concluir señalando la importancia que tiene el financiamiento para las empresas, ya que las distintas

organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que a la empresa Comercial J. BLANCO S.A.C el financiamiento que obtuvo le resultó como esperaba. Asimismo las empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa. El financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan garantías buenas garantías que ofrecer para acceder a dicho crédito requerido para poder implementar o crear su negocio, ya que depende de los ingresos mensuales que obtenga para que pueda acceder a dicho financiamiento y así la entidad financiera pueda facilitar el crédito.

**Fajardo (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L. de Chimbote, 2015**, cuyo objetivo principal fue: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L. de Chimbote, 2015. Llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al 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.

Respecto al objetivo específico 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.

Respecto al objetivo específico 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 bancarias 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.

**Ore (2018)** en su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Inversiones los ángeles SRL" de cañete, 2015**, cuyo objetivo general fue: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Inversiones los Ángeles SRL de Cañete, 2015. Llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico 1; La mayoría de los autores revisados, establecen que las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú, son: Las Mypes para desarrollar sus actividades de comercio recurren al autofinanciamiento y financiamiento de terceros, fundamentalmente del sistema bancario; que dicho financiamiento es de corto plazo y que es utilizado como capital de trabajo. Al respecto, se recomienda que se promueva más el financiamiento a las Mypes en el Perú y que se simplifiquen los requisitos y procedimientos de la obtención de crédito en las instituciones financieras bancarias.

Respecto al objetivo específico 2; Las características más importantes del financiamiento de la empresa Inversiones los Ángeles SRL, de la ciudad de Cañete, son las siguientes: La empresa estudiada utiliza el autofinanciamiento y financiamiento de terceros de entidades financieras bancarias, quienes a pesar de tener que cumplir con varios requisitos, le otorgaron créditos, cobrándoles tasas de interés bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal. Además, este financiamiento ha permitido invertir más en capital de trabajo y ampliación de local mejorando así los ingresos de los dueños y garantizar de esta manera su progreso y desarrollo comercial de la empresa estudiada. Al respecto, se recomienda que en la empresa Inversiones los Ángeles SRL, de la ciudad de Cañete, siga financiándose con

entidades bancarias que son las que ofrecen las tasas de interés más bajas comparadas a las que ofrece el sistema no bancario formal e informal; y así poder generar un buen historial crediticio a favor de la empresa y en el futuro se les facilite la obtención de crédito en mayor proporción; también, se recomienda que los créditos sean de largo plazo, para que la empresa pueda invertir en activos fijos, para que pueda crecer y desarrollarse aún más.

Respecto al objetivo específico 3; Respecto a la comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, coinciden respecto a la fuente del financiamiento, debido a que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso de estudio, recurren al financiamiento de terceros a través de entidades financieras bancarias y no bancarias. Asimismo, coinciden respecto a las facilidades en el otorgamiento de créditos, dado que tanto las Mypes en general y a empresa del caso de estudio, recurren al sistema bancario, que les exige mayores garantías, pero que sin embargo, les cobran menores tasas de interés. Al respecto, se recomienda que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa del caso, al no contar con financiamiento propio, se financien con entidades bancarias, que si bien son exigentes en la documentación, les ofrecen bajos intereses, además de poder generar un historial crediticio que les abrirá las puertas en un futuro crédito a solicitar; también se recomienda que los préstamos a

solicitar sean de corto y largo plazo; sobre todo de largo plazo, para que las Mypes puedan crecer y desarrollarse.

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

**León (2017).** En su tesis titulada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Santa Maria S.A.C. de Casma, 2016**, cuyo objetivo principal fue: Describir y determinar las características de las micro y pequeñas empresas del

sector comercio del Peru: Caso Empresa ferretería Santa María S.A.C de Casma 2016. Llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo específico N° 01; Uno de los principales problemas que enfrentan las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, es el limitado financiamiento por parte de las instituciones financieras, el mismo que podría restringir su crecimiento y desarrollo. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos y la petición de excesivas garantías. Ya que estas muchas veces son establecidas por la informalidad que estas atraviesan. Pero no hay que negar que gracias al financiamiento se puede obtener el desarrollo y también poder mejorar la rentabilidad. Pero esto solo se puede conseguir manejando de buena manera el dinero obtenido como por ejemplo invirtiendo en capital de trabajo, mejorando la infraestructura o como también la adquisición de un activo fijo que nos produzca ganancia para la propia empresa.

Respecto al objetivo específico N° 02; El financiamiento es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica. Salvaguardando los activos de la empresa y estableciendo su buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. Es el motivo por el

cual la empresa ferretería Santa María S.A.C recurre al crédito de las entidades bancarias, que en buena manera ayuda a cumplir con sus objetivos y lograr un buen manejo y de la misma manera ser más reconocida en la localidad y porque no decir en toda la provincia de Casma. Todo eso gracias a que está constituida formalmente, es por ello que la empresa puede gozar de algunos beneficios como el acceso al crédito y de alguna u otra manera poder alcanzar el desarrollo como empresa, ya que mediante este financiamiento se puede invertir en capital de trabajo y poder así mejorar su rentabilidad.

Respecto al objetivo específico N° 03; Realizando el análisis comparativo se puede decir que la empresa ferretería Santa María S.A.C. recurre al financiamiento para mejorar su rentabilidad mediante la inversión en el capital de trabajo y mejoramiento en la infraestructura. Contando con un crédito de largo plazo por parte de una institución bancaria que en este caso fue el intermediario financiero que en ningún momento le estableció obstáculos para el acceso al crédito tal como lo mencionan los autores en estudio, llegando a coincidir en algunos aspectos dentro de sus conclusiones.

Conclusión General; Por todo lo antes mencionado concluyo generalmente mencionando que no siempre se debe de recurrir al financiamiento de instituciones financieras pues ante de ello se debe de revisar la capacidad de endeudamiento con la que puede

afrontar la empresa y así no generar problemas como por ejemplo posibles embargos por parte de estas entidades. . Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país y por otra parte buscan y anhelan ellos dejar de ser micros y pequeñas empresas y pasar a poder ser grandes empresas en el futuro que es lo que todo micro empresario sueña, en crecer empresarialmente.

**Mendoza (2017).** En su tesis titulada: **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**, cuyo objetivo general fue: determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y del caso empresa grupo mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016.

Llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto Al 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.

Respecto Al Objetivo Específico 2; En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ 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 una ENTIDAD FINANCIERA, 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.

Respecto Al Objetivo Específico 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, SÍ contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas. Por ello se recomienda que los dueños o gerentes de las MYPES, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

**Coveñas, M. (2017).** En su tesis denominada: **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso el Ayabaquino E.I.R.L., Piura, 2014,** cuyo objetivo general fue: determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales en el Perú y de la Chiflería el Ayabaquino E.I.R.L., Piura, 2018. Así mismo llego a las siguientes conclusiones:

Respecto al objetivo 1: En el Perú, las fuentes de financiamiento presentan una gran diversidad a las que pueden acceder las Mype para financiar su capital de trabajo y sus actividades comerciales. El 28% de participación lo tiene el Banco Microfinanciero, el 23% los ahorros personales, el 17% la banca comercial, el 5% las Cajas Municipales, el 6% las Cajas Rurales, el 5% las EDPYMES, 5% las Financieras y 11% el sector financiero informal. (Kong & Moreno 2014). Según Reyna (2008), el monto promedio de crédito recibido por las Mypes en su estudio fue de S/. 24,111.00 Nuevos soles. Para Lozano (2014), el 100% de las

Mypes encuestadas obtuvo financiamiento proveniente de una entidad no bancaria, con una tasa de interés del 20% al 25% anual y con un plazo de pago del financiamiento de dos años. Para Hinojosa (2012), la mayor cantidad de créditos de S/.1,000.00 a S/.50,000.00 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo.

Respecto al Objetivo específico 2:

La investigación en estudio, determinó que la chiflería El Ayabaquino financia su capital de trabajo a través de préstamos a Cajas Municipales, quienes brindan apoyo financiero al microempresario, otorgando facilidad en trámites y requisitos.

El crédito obtenido en el año 2014 ascendió a S/. 25,000.00 el mismo que fue destinado en un 100% a capital de trabajo, el cual fue pactado a devolver en un plazo de dos años, pagando una tasa de interés activa del 45% anual, que incluye interés del crédito, comisiones y otros gastos relacionados al riesgo crediticio, debido a que el sector Micro-empresarial es un sector con bastante riesgo.

Respecto al Objetivo específico 3: Se concluye realizando comparaciones entre el caso de la Chiflería El Ayabaquino y los antecedentes en el Perú, sobre financiamiento de Mypes, los cuales mostraron coincidencias y no coincidencias como:

Benancio & Gonzáles (2015), quienes concluyeron que la microempresa obtuvo financiamiento de la Caja de Ahorros y Crédito del Santa, que concuerda con los resultados de la Chiflería El Ayabaquino.

**Lozano (2014)**, indica en su estudio que las entidades no bancarias cobran una tasa de interés del 20 al 25% anual, lo cual no coincide con el caso de la Chiflería El Ayabaquino que paga una tasa de interés del 45% anual. **Lozano (2014)**, sostiene que el plazo de pago de préstamo otorgado es de 2 años lo que coincide con el caso de Chiflería El Ayabaquino. En relación al destino de los créditos, **Hinojosa (2012)**, concluyó que el impacto de los créditos otorgados por las Cajas Municipales son en gran medida, favorables para el desarrollo socio-económico de las Mype y que la mayor cantidad de créditos entre S/. 1,000.00 a 50,000.00 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo. Lo que coincide con el caso de Chiflería El Ayabaquino, quien destinó el 100% del crédito obtenido en capital de trabajo para su negocio.

Conclusión General: Las Micro y pequeñas empresas comerciales en el Perú, a través del financiamiento logran el capital necesario que incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor del microempresario, convirtiéndolo en la principal fuente de desarrollo del sector privado, que ayuda a reducir los índices de pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, logrando beneficios para la microempresa permitiéndole mejorar la competencia en su sector y obteniendo mayores volúmenes de ventas, incrementando las ganancias y haciendo de la Mype rentable.

**Pozo (2017)**. En su tesis titulada: **Caracterización del**

**financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso distribuidora Flores S.R.L. de Casma, 2016**, cuyo objetivo principal fue: determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso distribuidora Flores S.R.L. de Casma, 2016. **Llegando a las siguientes conclusiones**

Respecto al objetivo específico 1: De modo universal considero que a las Micro y pequeñas empresas se les debe conceder créditos en largo plazo , ya que al otorgar un crédito a corto plazo dificulta a que los propietarios de las Micro y pequeñas empresas pueden cancelar sus préstamos en las fechas de pago pactadas, porque al tener temor de no poder cumplir con los plazos establecidos, hará que ellos desistan del financiamiento, puedo decir que si se les otorga el crédito en largo plazo permitirá que tengan mayor solvencia y dinamismo económico, la cual juega un papel importante en el desarrollo económico de dicha Distribuidora Flores S.R.L. , al ser la mayor fuente generadora de empleo . En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta indispensable reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado.

Respecto al objetivo 2: En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio la Distribuidora Flores S.R.L y de acuerdo al cuestionario realizado, podemos concluir que dicha empresa mencionada utilizó financiamiento de terceros, ya que no

contaba con capital propio, la cual fue utilizada para la compra de mercadería, es por eso que la Entidad MI BANCO, aprobó su solicitud de préstamo, ello ha llevado a que esta empresa sea uno de los más representativos en la localidad de Casma, debido al financiamiento otorgado por dicha entidad bancaria que les otorgó menos garantías e intereses por el préstamo solicitado, cabe mencionar que no es fácil acceder a un crédito ya que cada una de las entidades tiene diferentes maneras de otorgar un préstamo, ya que pasan a ser evaluados para el otorgamiento de sus créditos, dejando a veces sin oportunidad a muchas Mypes sin crédito.

Respecto al objetivo 3: Podemos concluir que para poder crear una Mype, existen muchas necesidades, como el financiamiento, saber a quién solicitar un crédito, es por ello que muchas personas recurren al crédito, para poder invertir en su negocio ya sea en capital de trabajo, mejoramiento del local, etc para ello también se debe destacar a quien recurrir y de ahí destinar en que van a gastar para no tener problemas con su negocio más adelante, se tiene que tener una idea clara de lo que en realidad se quiere para el negocio.

Conclusión General: Dada la importancia del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas podemos concluir, que el financiamiento en las Micro y pequeñas empresas es fundamental para impulsar el desarrollo del sector económico, ya que genera oportunidades de empleo e ingresos a las familias, el financiamiento de las Micro empresas en su mayoría son otorgadas

por terceros, dando un aporte importante en el sector económico a la Distribuidora Flores S.R.L.

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 direcciones para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos.

No todos cuentan al acceso al crédito, debido a que no cumplen con los requisitos que se dan en estas entidades, o ven otro tipo de opciones, es por eso que muchas empresas quiebran debido a que no pudieron tener acceso a un financiamiento que pueda ayudar a mantenerse en el mercado.

### **2.1.3. Regionales**

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

#### **2.1.4. Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier localidad de la ciudad de Tingo Maria; sobre nuestras variables y unidades de análisis. Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionados al tema de investigación

### **2.2. Bases Teóricas de la Investigación**

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

La teoría de financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento en un agente económico: empresa, inversiones individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre el consumo e inversión. Definida de esta forma la forma del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros. **(Fernández, 2009).**

La teoría del financiamiento se apoya en una representación de los flujos financieros de la empresa. En este sentido podemos decir que proporciona a la dirección de la empresa un estructura que facilita la modernización de los tres componentes principales del problema financiero: la demanda de los fondos (inversión), la oferta de fondos (financiación), y el criterio de elección por el que la demanda y la oferta de fondos se relacionan de forma consistente. Este criterio de elección debe proporcionar una solución óptima única a partir de la información disponible sobre la demanda y

oferta de fondos. El criterio se basa en la maximización de la utilidad de los accionistas, definida en términos de los flujos de dividendos esperados o el valor de las elecciones.

El que el éxito de las decisiones financieras se mida por el incremento de valor de las acciones de la empresa para sus accionistas tiene dos importantes implicaciones: primero, que el objetivo de la empresa se determina en el exterior de la misma y, el segundo, que la teoría normativa es una teoría despersonalizada, en el sentido de que es el mercado en el único evaluador e integrador de las decisiones de la empresa.

La teoría del financiamiento identifica el objetivo de la organización empresarial con el de uno de sus partícipes: los accionistas. La dirección de la empresa toma aquellas decisiones que favorecen a los accionistas. En base a esto, toda la financiación empresarial está basada en la hipótesis de que la empresa debe buscar la maximización de su valor para los accionistas. **(Gómez, 2010).**

El financiamiento es un gran aliado para la alta gerencia ya que le ayuda al crecimiento de la cuota de mercado, maximización de beneficios o utilidades, buen manejo y control de los recursos existentes en la organización; es decir, es una herramienta que apoya a la gerencia a impulsar el desarrollo de la institución. El financiamiento está estrechamente ligado a la toma de decisiones es por ello que, si las decisiones tomadas son acertadas existiría un

incremento en el valor económico de la empresa, caso contrario existiría despilfarro de recursos y puede llegar a provocar graves problemas financieros que colocarían a la empresa en inestabilidad y apuros económicos. **(Otto, 2001).**

### **2.2.2. La teoría de Myres y Majluf**

Se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directivos de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar estos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo y finalmente con las acciones. **(Myres & Majluf, 1984).**

### **2.2.3. Teoría Financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias)**

Es de orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información

comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

Según la teoría toma de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios y con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda publica en el caso ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

#### **2.2.4. Teoría de Modigliani y Miller**

Esta teoría es la base para el pensamiento moderno en la estructura de capital. La teoría es básico en virtud de un proceso de mercado determinado, en ausencia de impuestos, costos de quiebra e información asimétrica, esto es un mercado eficiente, el valor de una empresa no se ve afectado por la forma en que la empresa se obtiene con la emisión de acciones o de deuda. No importa si el capital de la empresa se obtiene con la emisión de “acciones o de deuda”. No importa cuál es la política de dividendos de la empresa. Por lo tanto esta teoría es también llamada “El principio de irrelevancia de la estructura de capital”. Es la aparición de los impuestos corporativos los que delos que deshacen esa irrelevancia en la estructura de financiación ya que el coste de las deudas se reduce ya que es un gasto que se paga antes del impuesto sobre beneficios.

#### **Teorema de Modigliani y Miller sin Impuestos**

Fue aprobado originalmente bajo el supuesto de No los impuestos. Se compone de dos proposiciones, que también puede extenderse a una situación de impuestos. Considerando empresas que son idénticos salvo por su estructura financiera. La primera Empresa U es sin duda, es decir, que se financia con capital solamente. La otra Empresa L esta apalancada: Es financiada en parte por la capital/acciones, y en parte por deuda. El teorema afirma que el valor de las dos empresas es lo mismo.

**Proposición I:** Donde  $VU$ , es el valor de una empresa sin apalancamiento = precio de compra de una empresa que está compuesta por alguna combinación de deuda y capital.

Para ver porque esto debe ser cierto, si suponemos que un inversionista está considerado comprar una de las dos empresa U o L. en lugar de comprar las acciones de la empresa apalancada L, podría comprar las acciones de U financiando la misma cantidad de dinero que la empresa L. la rentabilidad final a cualquiera de estas inversiones seria el mismo si el tipo de financiación de inversor es el mismo que el de VL. “Por lo tanto el precio de L debe ser el mismo que el precio de U menos el valor de la deuda L”

**Proposición II:** Un mayor ratio deuda/capital conduce a un mayor rendimiento requerido sobre el capital propio. Debido al riesgo superior para los accionistas de una empresa con deuda. La fórmula se deriva de la fórmula del coste medio ponderado del capital. Estas proposiciones son verdaderas asumiendo los siguientes supuestos:

No existen los impuestos

No existe costo de transacción

Los individuos y las empresas pedir préstamos a las mismas tarifas

Estos resultados pueden parecer irrelevantes (después de todo, ninguna de las condiciones se cumple en el mundo real), pero el teorema todavía señala y estudia, porque dice algo importante. Es decir, la estructura de capital es importante precisamente porque una o varias de estas suposiciones es violada. Le dice dónde buscar los factores determinantes de la estructura óptima de capital y como esos factores podrían afectar a la estructura de capital. (**Modigliani y Miller 1985**)

### **2.2.5. Fuentes de Financiamiento de una Empresa**

El financiamiento para una empresa consiste en la obtención de recursos financieros para que una empresa pueda llevar a cabo su actividad o determinados proyectos a corto o largo plazo.

Todas las empresas necesitan activos financieros para poder realizar sus proyectos empresariales, por lo que recurren a diferentes fuentes de financiación para conseguir los recursos suficientes para llevarlos a cabo.

La empresa, a la hora de buscar fuentes de financiamiento puede hacerlo de dos formas

**Fuente de Financiamiento Interna:** este tipo de financiación hace referencia a los recursos propios de la empresa conformados por los beneficios obtenidos y no distribuirlos y las reservas de la

empresa. Hay que tener en cuenta que, utilizar todos los recursos propios supone quedarse sin fondos para las operaciones a corto plazo de la empresa, lo cual empeora el ratio de liquidez de la entidad. Es aconsejable recurrir a fuentes de financiación externa, al menos en parte.

**Fuentes de financiamiento Externa:** Supone recurrir a fuentes de financiación que no pertenecen a la empresa, lo cual implica un coste que dependerá del tipo de financiación al que se acceda, por lo que es importante realizar un estudio antes de decidirse por una u otra y elegir las cantidades para cada una de ellas.

Normalmente, es complicado contar con recursos propios suficientes para llevar a cabo desarrollar correctamente determinados proyectos, por lo que la mayoría de las veces es necesario acudir a fuentes de financiación externas

Si la empresa dispone de suficientes recursos propios, lo ideal sería combinar los dos tipos de financiación. Para no agotar todos los recursos de la empresa pero tampoco ser completamente dependiente de la financiación externa. (MytripleA. 2017)

#### **2.2.6. Teoría de Empresa**

La empresa es la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos naturales para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado de acuerdo con las exigencias del bien social. Los elementos necesarios para formar una empresa son: Capital, trabajo y recursos materiales

En economía, la empresa es la unidad económica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos se encarga, de la organización de los factores de producción capital de trabajo. **(Bustamante, 2006)**

En economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado tipos de competencia que se dan entre empresas. Un mercado competitivo en aquel donde existen empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. Es un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y vende el producto o servicio en cuestión. Pues se dice que están cometidas al precio y cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ella que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio.

Las empresas de competencia monopolista son, como lo muestra su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control definido sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es realmente fácil entrar y salir. **(Coase, 1937)**

### **Clasificación de las Empresas**

Se clasifican según su actividad económica:

**Sector primario:** Crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (Agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, etc).

**Sector Secundario:** Centra su “productividad al transformar su actividad al transformar físicamente bienes en otros más útiles para su uso”. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

**Sector Terciarios:** Con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo y asesoría, etc.

#### **Según su forma jurídica**

**Empresas Individuales:** Si solo pertenece a una persona. Esta responde frente a terceros con todos sus bienes, tiene responsabilidad ilimitada.

**Empresas Societarias o sociedades:** Generalmente constituidas por varias personas.

#### **Según su Tamaño:**

Microempresa: Si posee menos de 10 trabajadores

Pequeñas empresas: Tiene menos de 50 trabajadores

Mediana Empresa: Tiene un numero entre 50 y 250 trabajadores

Gran Empresa Posee más de 250 trabajadores.

#### **Según su Composición del Capital**

**Empresa Privada:** Si el capital esta manos de particulares

**Empresa Pública:** El capital está en manos del estado

**Empresa Mixta:** La propiedad es compartida

**Empresa de Autogestión:** Si la empresa está en manos de los trabajadores.

### **Los mecanismos de control**

La empresa crea mecanismos de control e incentivación de los gestores con autonomía directiva que aminora las pérdidas por comportamientos inconscientes con sus objetivos. Entre los elementos que contribuyen a ejercitar el control destacan:

- a. El control de resultados y la auditoría interna, esto es, la investigación periódica de las actividades desarrolladas por la empresa o sus divisiones con el objetivo de identificar las desviaciones respecto al comportamiento considerado óptimo y, en su caso, penalizarlas.
- b. El empleo de sistemas de incentivos, monetarios o de otro, tipo, que estimulen el logro de los objetivos globales de la empresa.
- c. La competencia dentro de la empresa mediante la comparación de los resultados de las distintas divisiones.
- d. El aprovechamiento de la información que, en las empresas privadas, provee el mercado de capitales a través de la cotización de las acciones

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

De acuerdo con la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de

organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

**Artículo 1.- Objeto de la Ley** La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

**Artículo 2.- Definición de la micro y pequeña empresa** La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante, de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

**Artículo 3.- Características de las MYPE** Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: -El número total

de trabajadores: - Microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. - Pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

**Decreto Legislativo N° 1086 La Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (2008).**

**Título I**

**Disposiciones Generales:**

**Artículo 1°.- Objeto.** El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micros y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

**Artículo 2°.-** Modificación del artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Modifíquese el artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma:

**Artículo 3°.- Características de las MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:  
Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y

ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). (Huamán, 2009).

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1. Definición de Micro y Pequeñas Empresas**

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la ley de competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (Dec. Leg. N° 1086)

### **2.3.2. Definición de Financiamiento**

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un

plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

El objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento.

### **Las Diferentes Formas de Financiar a una Empresa**

Las empresas necesitan financiar sus operaciones e inversiones. El dinero para hacerlo lo aportan los dueños o se pide a través de un préstamo. De ahí las diferencias entre invertir dinero del dueño pedir prestado, la fundamental es que el dinero del accionista será significativamente más caro. Siempre será más barato endeudar a la empresa.

Todas las empresas tienen acceso a estos proveedores de fondos. Solo hay que saber presentar correctamente cada caso y sustentar sólidamente la situación y proyecciones financieras del negocio. Los bancos no son la única fuente de dinero. En el Perú, hay opciones de financiamiento via fondos que pueden aportar a una empresa.

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para el emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener

dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamiento.

**a) Financiamiento Interno o Autofinanciamiento (recursos propios).**

El financiamiento interno está integrado por aquellos recursos financieros que la empresa genera por si misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero. Los recursos financieros. Los recursos propios son las fuentes de financiación más estables o permanentes que tiene la empresa, ya que no tienen vencimiento. Además son los que soportan un mayor riesgo, puesto que en caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa. Como recursos propios se identifica al capital y a las reservas y como tales aparecen en el pasivo del balance. El capital está formado por las aportaciones de los socios al constituirse la sociedad y las sucesivas ampliaciones que del mismo se haga. Las reservas se forman generalmente como consecuencia de la retención de beneficios, los cuales se obtienen del resultado que han proporcionado las operaciones realizadas por la empresas en el desarrollo de su actividad (**Gutiérrez & Sánchez, 2010**).

**b) Financiamiento Externo**

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la

empresa son insuficientes para hacer frente a los desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa. Al recibir recursos externos se está contratando un pasivo el cual genera un costo financiero (interés) y que tendrá que ser liquidado (interés y capital recibido) en los términos del contrato que ampara la operación **(Ricaldi, 2013)**.

### **2.3.3. Definición de Comercio**

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consiste en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción del algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, es como las sociedades mercantiles **(SCIAN, 2002)**

La palabra comercio es un término que usamos con asiduidad en nuestro idioma y que se haya asociado a la actividad económica, especialmente asociadas a la compra y venta.

Negocio que implica comprar y vender productos en un mercado y la obtención de un beneficio por tal acción

Si bien presenta varios usos, el más extendido, sin dudas, es aquel que nos permite referir al negocio que alguien efectúa al vender, comprar o trocar productos, mercancías, servicios, entre otros, a

instancias de un mercado y con la misión de lograr a través de los mismos un beneficio económico.

Cabe destacar, que el indicado intercambio supone la entrega de algo a cambio de otra cosa que revista el mismo valor monetario, o en su defecto, el pago de un determinado precio que quien vende le asigna a la cosa en cuestión.

### **Orígenes e Historia**

El origen del comercio es realmente milenario, el mismo se remonta hacia finales de la etapa Neolítica y sería la agricultura la primera materia de intercambio entre los hombres, porque cuando se perfeccionó la actividad y la cosecha abundaba a punto tal de dejar un resabio, tal excedente comenzó a ser intercambiado por otros valores por parte del productor.

Tiempo después el trueque sería reemplazado por la introducción de la moneda.

La evolución de las sociedades generó que se buscasen alternativas más rentables y además a medida que se producía este avance en la sociedad, las necesidades de sus integrantes crecían y solamente el comercio podía ya satisfacerlas de manera eficiente.

El comercio fue sin dudas el recurso de expansión y de crecimiento que encontraron muchas comunidades de antaño, vendiendo sus productos en lugares del planeta ciertamente lejanos a su ubicación.

Por supuesto que este hecho impulsó el desarrollo del transporte, porque claro, había que hacer llegar de modo satisfactorio esos

bienes producidos en un lugar, a otro bien distante, y así es que se mejoró el transporte en todas sus expresiones, marítimo, terrestre, entre otros, pudiendo conectar zonas alejadas y creando rutas estrictamente comerciales que generan una red de poblaciones y ciudades que también vivían de ese comercio.

Cuando aparecen los sistemas monetarios se facilitarán las transacciones comerciales.

### **Clases de Comercio**

Existen diferentes tipos de comercio como ser: comercio mayorista (se caracteriza porque el comprador no es el consumidor final sino otro comerciante o empresa), comercio minorista (en este sí el comprador es el consumidor final del producto), comercio interior (es aquel que se establece entre individuos que pertenecen a la misma nación), comercio exterior (se produce entre individuos o empresas que residen en diferentes países).

### **Comerciantes y códigos que deben respetarse**

Al individuo que se dedica de manera profesional a la actividad del comercio se lo conoce popularmente como comerciante.

Los códigos comerciales reconocen como comerciantes a aquellas personas que disponen de la facultad legal para contratar y que ejercen por su cuenta actos comerciales y que de eso ejercen su profesión habitual.

Es la persona que compra y vende mercaderías y también la que las fabrica para luego venderlas al mayor o al menor.

El negocio del comerciante consiste en adquirir productos a un precio de costo y luego le agregará un margen para su ganancia y así se configurará el precio de venta al público, el agregado será su ganancia.

Se debe destacar que cualquier comerciante debe ceñirse a lo que estipula el código de comercio.

Entre ellas se destaca: inscribir de manera legal a la actividad que desarrolla en el correspondiente registro y que es controlado por las diversas cámaras comerciales; concretar las habilitaciones municipales que están previstas por ley y en relación a la actividad que se desarrollan; dar el alta en la entidad fiscal de recaudación que corresponda para poder pagar los impuestos establecidos por la actividad; llevar al día los libros contables que exige la ley; entregar facturas a los consumidores por sus compras para así dejar registradas las ventas; y finalmente disponer de un comportamiento ético intachable que no sea desleal ni deshonesto con sus competidores.

### **Establecimiento en el que se Comercia**

Por otra parte, también se designa como comercio al establecimiento, es decir, al lugar físico en el cual tiene lugar el mencionado intercambio.

También, la palabra designa a la acción de comerciar y al resultado de la misma.

En tanto, comerciar, implicará una negociación, ya sea vendiendo o comprando productos o afines con el objetivo de alcanzar ganancias.

Y también al conjunto de los locales comerciales, así como también a los individuos que se dedican a este rubro de la economía, se lo suele denominar de modo general como comercio. El sector del comercio se ha visto muy golpeado por las recientes medidas económicas tomadas por el gobierno.

Y no debemos soslayar que en algunas situaciones y contextos a esta palabra se le atribuye una connotación negativa porque refiere a un negocio ilícito, como ser venta de drogas o de cualquier otro producto o bien pero que se efectúa de manera clandestina y sin la debida autorización y control. (Ucha, 2012).

#### **2.3.4. Definición de Sector Comercio**

El sector comercial es uno de los sectores terciarios de la economía nacional que engloba las actividades de compra y venta de bienes y/o servicios. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto a tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores. Además, este sector consume anualmente 14.459 Tcal (teracalorías), lo que equivale al 5% del total de consumo de energía del país (BNE, 2011).

Dado su magnitud, el sector comercial puede ser dividido en dos tipos: comercio mayorista y comercio minorista. En el comercio minorista el comprador es el consumidor final, en este caso, el tipo

de negocio es denominado Retail. En el Retail se encuentra los dos mayores consumidores de energía del sector comercial, los supermercados y centros comerciales.

Por otro lado, el Retail posee indicadores en materia de productividad: alta concentración, explosivo crecimiento en los últimos años y alta competitividad en los subsectores (supermercados, tiendas y centros comerciales). Estos son factores que influyen directamente en el consumo energético por parte del sector comercial, junto con fomentar el interés y preocupación del sector por llevar a cabo proyectos de EE para la gestión y administración de la energía. Es por este motivo que la AChEE desarrolla desde el año 2013 el perfil de Gestores en Eficiencia Energética (EE) para el Sector Comercial.

El sector comercial representa la principal fuente de empleos en la economía local. El sector se ha diversificado y ha adquirido nuevas tendencias para lograr un desarrollo económico, integrado y acelerado; capaz de propiciar un aumento en el número de empleos creados. Este sector da prioridad al desarrollo de una nueva visión donde se amplían los incentivos a los pequeños y medianos empresarios con facilidades y recursos para fomentar la labor de servicios.

#### **2.3.5. Definición de Abarrotes**

La primera aceptación de termino abarrote que menciona la Real Academia Española en su diccionario pertenece al cambio de la marítima y alude a la cuña o el fardo que se utiliza para presionar la estiba, completando todos sus espacios, el términos abarrotés se utiliza para nombrar a los víveres o a las provisiones que se necesitan para la subsistencia. Los abarrotés, en este sentido, son los abastos.

La idea de abarrotés se usa en España para nombrar al comercio que también se conoce como tienda de ultramarinos. Este tipo de recinto comercial ofrece alimentos envasados o de venta al peso, desde panes hasta productos lácteos pasando por conservas. Los abarrotés, en algunos países sudamericanos, se denominan almacenes.

La asociación entre los abarrotés y los ultramarinos se relaciona a que en la antigüedad, estas tiendas comercializaban productos que llegaban de ultramar.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Diseño de la Investigación**

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

#### **3.2. Población y muestra**

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

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

### **3.3. Definición y Operacionalización de variables**

No aplica por ser investigación bibliográfica documental de caso

### **3.4. Técnicas e instrumentos**

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

**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 específico 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.

### **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 micro y pequeña empresa Grupo Bermúdez S.A.C.

La presente investigación se basó con el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

## **IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS**

### **4.1. Resultados**

**4.1.1. Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú. 2017

#### **CUADRO N° 01**

#### **CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ. 2017**

AUTOR (ES)	RESULTADOS
<b>Martínez (2017)</b>	<p>Los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú establecen que en mayor grado, que solicita y obtienen financiamiento de terceros (externo), principalmente del sistema no bancario formal, cobra una tasa de interés más alta a comparación del sistema bancario, sin embargo acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que la banca formal.</p> <p>En cuanto a la empresa del caso de estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (externo), siendo este un prestamista familiar (usurero) finalmente, se concluye que las mayorías de las micro y pequeñas empresas no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir con los requisitos necesarios que esta requiere al momento de solicitar un crédito, a cambio si lo obtienen del sistema no bancario quienes solicitan menos requisitos y más a su alcance. Los créditos son a corto plazo y son invertidos en capital de trabajo. Las entidades financieras deberían dar a conocer a las micro y pequeñas empresas las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio</p>
<b>Astrid (2017)</b>	<p>Las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Grupo Carlos S.A.C., necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su</p>

---

actividad empresarial. Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de los micro y pequeños empresarios con una tasa de interés a favor del empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a ellos son las que generan mayor empleo y aportan buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI)

---

**Valverde (2018)**

Dado que hay coincidencia en la características del motivo del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio del peru y de la empresa Importaciones Medicas Velsor S.A.C., generalmente recurren a financiamiento de terceros para ser utilizados en capital de trabajo, no hay coincidencias en las facilidades de la obtención del crédito en el sistema bancario, las micro y pequeñas empresas por no cumplir con los requisitos exigidos por dicho sistema tuvieron que recurrir al sistema no bancario formal para solicitar financiamiento, pagando tasas de interés elevadas. Por tal motivo se recomienda que, hagan todo lo posible para tener acceso al financiamiento del sistema bancario, porque es este sistema el que les otorga mayores exigencias en la documentación (garantías); pero, les cobra menos tasas de interés por los créditos recibidos por

---

---

todo ello las micro y pequeñas empresas deben tratar de formalizarse y capacitarse en gestión y administración, para que así, puedan cumplir con las exigencias del sistema bancario

---

**Robles (2018)**

El financiamiento tiene mucha importancia para las empresas, ya que las distintas organizaciones que otorgan el crédito le brindan la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente, por consecuencia otorgan un mayor aporte al sector económico al cual participan ya que a la empresa Comercial J. Blanco S.A.C., el financiamiento que obtuvo le resulto como esperaba. Asimismo las empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras para tomar decisiones bien fundamentada y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo puede llevar a la quiebra a la empresa

**Fajardo (2017)**

---

En cuanto al financiamiento la mayoría de las micro y pequeñas empresas del Perú y al empresa Perno Centro Lumaby E.I.R.L., no coinciden en la forma de financiamiento, por lo cual se puede decir que hay muchas micro y pequeñas empresas que recurren a entidades bancarias, pero en el caso de la empresa en 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 bancarias a consultar o asesorarse sobre las diferentes modalidades de crédito que estas 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

**Ore (2018)**

---

El financiamiento de terceros es importante para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de esta manera ser competitivos local, regional, nacional e internacional. Con lo anteriormente mencionado se define que las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Inversiones los Ángeles S.R.L., cuentan con dos tipos de fuentes de financiamiento: autofinanciamiento y financiamiento externo, que es del sistema bancario Formal las cuales exigen mayores garantías, pero con bajas tasas de interés, en comparación con el sistema financiero no bancario formal; además generan, un historial crediticio que pueden utilizar en un futuro para acceder a nuevos crédito, permitiendo así, invertir más en capital de trabajo, lo que les permitirá obtener mayores ingresos y un mayor crecimiento empresarial. Finalmente,

---

---

se recomienda que las autoridades de nuestro país sigan apostando por el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, brindándoles mayor acceso a los créditos financieros, con bajas tasas de interés, asesoramiento y apoyo en las finanzas, para promover su desarrollo

**León (2017)**

---

Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, es el limitado financiamiento por parte de las instituciones financieras, el mismo que podría restringir su crecimiento y desarrollo, uno de los obstáculos para acceder al crédito desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito por parte de las entidades financieras no bancarias, la falta de confianza de los bancos respecto a los proyectos y la petición de excesivas garantías. Por lo antes mencionado que no siempre se debe recurrir al financiamiento de las instituciones financieras pues ante ello se debe de revisar la capacidad de endeudamiento con la que puede afrontar la empresa y así no generar problemas como por ejemplo posibles embargos por parte de las entidades financieras. Es por ello que el estado debería de prestar mayor atención a estas empresas ya que estas ayudan al desarrollo económico del país, por otra parte buscan ellos dejar de ser micro y pequeñas empresas

---

---

y pasar a ser grandes empresas en el futuro, que es lo que todo micro empresario sueña en crecer empresarialmente

---

**Mendoza (2017)**

La empresa Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., recibió financiamiento de terceros, por lo se hace mención, además recibida de una entidad financiera no bancaria, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa, así mismo dicho préstamo si incremento la rentabilidad de la empresa. De manera general se considera que las micro y pequeñas empresas se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos si contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas. Por ello se recomienda a los dueños o gerentes de las empresas, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

**Coveñas (2017)**

---

Las micro y pequeñas empresas comerciales en el Perú, a través del financiamiento logran el capital necesario que incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor del microempresario, convirtiéndolo en la principal fuente de desarrollo del sector privado, que ayuda a reducir los índices de pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, logrando

---

---

beneficios para la microempresa permitiéndole mejorar la competencia en sus sector y obteniendo mayores volúmenes de ventas, incrementando las ganancias y haciendo de la empresa rentable

---

Dada la importancia del financiamiento en las micro y pequeñas empresas es fundamental para impulsar el desarrollo del sector económico, ya que genera oportunidades de empleo e ingresos a las familias, el financiamiento en su mayoría son otorgados por terceros, dando un aporte importante en el sector económico a la distribuidora Flores S.R.L.

**Pozo (2017)**

Un negocio sin recursos, sin 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 direcciones para conseguir financiamiento y pueda ser usado más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuan solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitara para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos

---

**Fuente:** Antecedentes Nacionales, Regionales y Locales

**4.1.2. Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características del financiamiento de la Empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017.

**CUADRO N° 02**

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA GRUPO  
BERMÚDEZ S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017**

---

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:**

**1. Edad del representante de la empresa: 62 AÑOS**

**2. Sexo**

**Masculino** ( X )

**Femenino** ( )

**3. Grado de Instrucción:**

Primaria completa ( )

Primaria Incompleta ( )

Secundaria Completa ( )

Secundaria Incompleta ( X )

Superior Universitaria Completa ( )

Superior Universitaria Incompleta ( )

Superior No Universitaria Completa ( )

Superior No Universitaria Incompleta ( )

**4. Estado Civil**

Soltero ( )

Casado ( X )

Conviviente ( )

Viudo ( )

Divorciado ( )

**5. Profesión:**                      **Ocupación:** Gerente General

---

**II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA**

---

---

**6. Tiempo en año en que se encuentra en el sector: 12 AÑOS**

**7. Formalidad de la empresa:**

Formal ( X )

Informal ( )

**8. Número de trabajadores Permanentes: 11**

**9. Número de trabajadores eventuales: 3**

**10. Motivos de formación de la empresa**

Maximizar Ingresos ( )

Generar empleo familiar ( X )

Subsistir ( )

Otros ( )

---

### **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA**

**11. ¿Financia su actividad, solo con financiamiento propio?**

Si ( )

No ( X )

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

Si ( X )

No ( )

**13. ¿Financia sus actividades con la Banca formal**

Si ( )

No ( X )

**Menciones:.....**

**14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?**

Si ( X )

No ( )

**Menciones:** CrediScotia

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

Si ( X )

No ( )

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

---

- 
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
| No | ( )   |
- 17. ¿Financia sus actividades con Instituciones Financieras privadas?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
| No | ( )   |
- 18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( )   |
| No | ( X ) |
- 19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
| No | ( )   |
- 20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
| No | ( )   |
- 21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( )   |
| No | ( X ) |
- 22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
| No | ( )   |
- 23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
| No | ( )   |
- 24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( )   |
| No | ( X ) |
- 25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( )   |
| No | ( X ) |
- 26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?**
- |    |       |
|----|-------|
| Si | ( X ) |
|----|-------|
-

---

No ( )

**27. ¿Cree Usted que su empresa aumento 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 – 4,000

c). 5,000 – 10,000

d). 10,000 – 15,000

e). 15,000 – 20,000

f). 20,000 a más (S/. 70,000) ( X )

**30. ¿Cuál es el plazo de pagos de su crédito?**

a). 6 meses

b). 12 meses ( X )

c). 24 meses

d). 36 meses

e). Otros:

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

**Tasa de Interés: 26.40% Anual 2.2% Mensual**

**Requisitos para obtener financiamiento:**

- Ficha RUC ( X )
  - DNI Representante Legal ( X )
  - Vigencia de Poder ( X )
  - 3 Últimos PDT ( X )
  - Declaración Anual ( X )
  - Estado de Situación Financiera ( X )
  - Constitución de la Empresa ( X )
  - Aval ( X )
-

**4.1.3. Respecto al objetivo específico 3:** Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú y de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C. – Tingo María, 2017

**CUADRO N° 03**

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA GRUPO BERMÚDEZ S.A.C. – TINGO MARÍA, 2017**

<b>Elementos de comparación</b>	<b>Resultado Objetivo Especifico 1</b>	<b>Resultado Objetivo Especifico 2</b>	<b>Resultado Objetivo Especifico 3</b>
<b>Forma de financiamiento</b>	El financiamiento de terceros (externo) es el mecanismo para llevar a una empresa al éxito, ya que permite promover el crecimiento y desarrollo de sus operaciones comerciales a las que se dedica, salvaguardando los activos de la empresa y estableciendo su	La empresa Grupo Bermúdez S.A.C., en estudio financia sus actividades comerciales con financiamiento de terceros	<b>Si Coincide</b>

buen manejo para su correcto funcionamiento de las actividades a realizar. **León (2017)**

<b>Entidad al que recurren</b>	<p>Los autores <b>Martínez (2017), Astrid (2017), Robles (2018), Fajardo (2017), Mendoza (2017), Coveñas, (2017),</b> coinciden en mencionar que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, recurren al sistema financiero, porque les otorgan más facilidades de crédito</p>	<p>La empresa Grupo Bermúdez S.A.C., menciona que obtuvo su financiamiento de la Entidad Financiera</p>	<b>Si Coincide</b>
<b>Institución financiera que otorga el crédito</b>	<p>Los autores <b>Astrid (2017), Pozo (2017),</b> enfatizan que la institución financiera no bancaria que les otorgaron el préstamo fue la</p>	<p>La entidad financiera de la que recibió crédito la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., fue de la Entidad Financiera <b>CrediScotia</b></p>	<b>No Coincide</b>

	Financiera	Mi		
	Banco			
<b>Tasa de Interés</b>	<b>Coveñas</b>	<b>(2017)</b>	La tasa de interés por el crédito fue del 26.40% anual de S/.25,000.00, del sistema bancario, el cual fue pactada a pagar una tasa de interés del 45% anual	<b>No Coincide</b>
<b>Plazo de Crédito solicitado</b>	Los <b>Martínez</b> <b>Fajardo</b> <b>Ore</b> <b>Mendoza</b>	autores <b>(2017)</b> <b>(2017)</b> <b>(2018)</b> <b>(2017)</b>	El representante de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., indico que la empresa obtuvo el crédito financiero a Corto plazo (12 meses) solicitaron créditos de terceros, los cuales fueron otorgados a corto plazo	<b>Si Coinciden</b>
<b>En que invirtió el crédito obtenido</b>	El autor <b>(2018)</b>	<b>Ore</b> Activo fijos	El crédito obtenido por la Empresa Grupo Bermúdez S.A.C., fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías).	<b>Si Coincide</b>

## 4.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

Según los autores **Martínez (2017)**, **Astrid (2017)**, **Robles (2018)**, **Fajardo (2017)**, **Mendoza (2017) & Coveñas (2017)**, coinciden en que las micro y pequeñas empresas han obtenido financiamiento de terceros (externo) del sistema no bancario para el crecimiento de su empresa. Lo que diferencia de **León (2017)**, obtuvo el crédito financiero de la banca formal, los cuales les exigen mayores garantías pero con bajas tasas de interés. **Pozo (2017)**, considera que a las micro y pequeñas empresas se les debe conceder créditos en largo plazo, ya que al otorgar un crédito a largo plazo dificulta a que los propietarios de las micro y pequeñas empresas pueden cancelar sus préstamos en las fechas de pago pactadas, porque al tener temor de no poder cumplir con los plazos establecidos hará que desistan del financiamiento. **Mendoza (2017)**, resalta que el financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa y asimismo dicho préstamo financiero Si incremento en la rentabilidad de su empresa.

### 4.2.2. Respecto al objetivo específico 2

Respecto al resultado obtenido a base del cuestionario aplicado al representante de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., se obtuvo lo siguiente la empresa recurrió al financiamiento de tercero, a la entidad financiera CrediScotia, obteniendo un crédito de S/. 70,000.00 con una tasa de interés anual de 26.40%, obteniendo el

crédito a corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en capital de trabajo (Mercaderías).

El empresario destaca la importancia de contar con financiamiento ya que esto contribuye al desarrollo y competitividad de la empresa.

#### **4.2.3. Respecto al objetivo específico 3**

Al realizar el análisis comparativo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C. se obtiene lo siguiente:

**Respecto al Financiamiento:** si coinciden entre el resultado de León (2017) y de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., ya que ambos financian sus actividades con financiamiento de terceros.

**Respecto a la entidad al que recurren:** Los autores Martínez (2017), Astrid (2017), Robles (2018), Fajardo (2017), Mendoza (2017), Coveñas, (2017), coinciden en mencionar que las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, recurren al sistema financiero, porque les otorgan más facilidades de crédito

**Respecto a la tasa de interés:** Coveñas (2017) menciona que accedió a un préstamo de S/.25,000.00, del sistema no bancario, el cual fue pactada a pagar una tasa de interés del 45% anual la cual no coincide con la empresa grupo Bermúdez S.A.C., el préstamo le fue otorgado con una tasa de interés del 26.40%

**Respecto al Plazo de crédito recibido:** Los autores Martínez (2017) Fajardo (2017) Ore (2018), Mendoza (2017), Si coinciden

que las micro y pequeñas empresas solicitaron créditos de terceros, los cuales fueron otorgados a corto plazo.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Respecto al objetivo específico 1**

Con respecto a los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación podemos concluir que el 80% de los empresarios recurrieron al financiamiento de terceros (externo), en especial al sistema financiero no bancario formal (cajas municipales, financieras, etc.), porque estas instituciones les exigen menos requisitos (garantías) y mayor facilidad para otorgarles el crédito, pero con les cobran tasas de interés alta y a corto plazo. Fueron invertidos en capital de trabajo y activos fijos. Sin embargo, este crédito financiero ha permitido el desarrollo y crecimiento de las empresas y así poder competir con otros negocios satisfaciendo las necesidades de los clientes.

### **5.2. Respecto al objetivo específico 2**

De acuerdo al Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C., se obtuvo los siguientes resultados:

La empresa en estudio es formal, con 12 años de funcionamiento lo que le permite tener una amplia experiencia en este rubro, lo que motivo a formar la empresa fue para generar empleo familiar, cuenta con 14 trabajadores 11 permanentes y 3 eventuales, financia su actividad con financiamiento de tercero, recurre a la entidad financiera (CrediScotia) porque le brinda facilidades de otorgar el crédito, solicitándolo los siguientes requisitos: Ficha RUC, DNI del representante legal, Vigencia

de Poder, 3 últimos PDT. Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa y un Aval, el monto del crédito recibido fue de S/70,000.00, por lo que el gerente está conforme porque fue el monto solicitado, a una tasa de interés de 26.40% anual, siendo una tasa de interés del 2.2% Mensual, siendo a un corto plazo de 12 meses, dicho crédito fue invertido en su totalidad para capital de trabajo (mercaderías), este financiamiento fue indispensable para el desarrollo de la empresa del caso la cual ayudo al incremento de la rentabilidad. Para la empresa el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos casos ha sido el motor para que siga adelante, y pueda cumplir con sus objetivos.

Este financiamiento será devuelto con parte de las utilidades generadas por la empresa durante el tiempo que se ha estimado la devolución.

### **5.3. Respecto al objetivo específico 3**

Respecto a los resultados de comparación de los objetivos específicos 1 y 2., si coinciden, respecto a la forma de financiamiento ya que recurren al crédito financiero de terceros para financiar sus actividades y a la misma vez recurren a la entidad financiera porque les dan facilidades para obtener un crédito.

No coinciden en la institución financiera que otorgo el crédito, las micro y pequeñas empresas obtuvieron el crédito de la financiera Mi Banco y la empresa del caso de estudio le otorgo la CrediScotia tasas de interés mediana mente alta a corto plazo.

#### **5.4. Conclusión General**

El financiamiento es el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer, ya que es un medio para lograr los objetivos a corto y largo plazo. Se recomienda a las micro y pequeñas empresas que se dedican a este sector apunten a obtener el crédito financiero de la banca formal de esta manera se reducirían los costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a corto plazo, estos beneficios contribuirían al desarrollo de la empresa.

La empresa Grupo Bermúdez S.A.C., accedió a un financiamiento de S/. 70,000.00 de la entidad financiera (CrediScotia), a una tasa de interés 26.40% anual, Por lo que se le recomienda al empresario generar un buen historial crediticio y en un futuro solicitar su crédito en la banca formal porque brindan tasas de interés.

Asimismo las empresas deben de estar bien informados sobre el financiamiento que ofrecen las entidades financieras y la Banca Formal para tomar decisiones fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia de la organización, que en muchas ocasiones conlleva a la desorganización y desunión de los socios y por ende a la quiebra de la misma.

## **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

**Arteaga, A. (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C. – Casma 2016. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.

**Aspilcueta, (2014).** MYPEs en el Perú. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml> [Extraído el 13-05-2018]

Bernilla, M. (2006). Manual práctico para formar MYPE

**Benites, A. (2017).** Caracterización del financiamiento de las mype del rubro abarrotes del Perú: caso negocios Inorca Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, y propuesta de mejora año 2016. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.

**Bustamante, E. (2010).**La Empresa. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml> [Extraído el 13-05-2018].

**Callizaya & Urquieta (2014).** Auditoría especial al proceso de contratación y pagos efectuados a los consultores de línea, de la fuente de financiamiento: AECID, correspondiente a

la gestión 2011. Tesis Licenciatura: Universidad Mayor San Andrés.

**Coveñas, M. (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso el Ayabaquino E.I.R.L., Piura, 2014. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.

**CUDECOOP, (2012)** ¿Qué es una cooperativa?, ¿Cómo formarla? Editorial Multiformas S.R.L. Uruguay.

**Decreto Legislativo N° 1086 (2008).**La Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientación/mypes/normas/dl-1086.pdf>. [Extraído el 13-05-2018].

**Fajardo, R. (2017).** 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. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.

**Fernández, I. (2009).** Fundamentos teóricos de la financiación empresarial. Universidad de Oviedo. Club planeta. Fuentes de financiamiento. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm). [Extraído el 13-05-2018].

- Gómez, J. (2010).** Dirección estrategia y financiamiento empresarial: una perspectiva integradora. En T. d. Alacant.
- Huamán, B. (2009).** Las Mypes en el Perú. *Recuperado* de: <https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/> [Extraído el 13-05-2018].
- Ibarra, A. (20019).** Desarrollo del análisis factorial multivariable aplicado al análisis financiero actual. Colombia pp 56 – 104.
- León, B. (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Santa Maria S.A.C. de Casma, 2016. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.
- Lira, P. (2009)** Finanzas y financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Imprenta Perú - Perú
- Martínez, M. (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma – 2016. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.

- Mejía, R (1983).** Definición de las micro y pequeñas empresas  
Disponible en:  
<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml>  
html [Extraído el 13-05-2018].
- Mendoza, K. (2017).** 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. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.
- Modigliani, F. y Miller, M. (1963)** Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A correction.” American Economic Review, Vol 53 (3), 433-443.
- MTPE, (2005), citado por Matute, Albuja, Janampa, Odar & Del Carmen, (2008).** Sistema Nacional de capacitación para la MYPE Peruana. Editorial Cordillera S.A.C. Perú
- Murguía & Murguía (2014).** En la tesis titulada: “Auditoría especial a los estados de cartera de proyectos por cada línea de financiamiento de la unidad ejecutora 007 unidad de administración de programas dependientes del viceministerio de inversión pública y financiamiento externo (vipfe), al 31 de diciembre de 2012. Tesis Licenciatura: Universidad Mayor San Andrés

- MytripleA. (2017)** Fuente de financiación de la empresa. Recuperado de:  
<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/fuentes-de-financiacion/> [Extraído el 13-05-2018]
- Núñez, P. (2013).** Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pymes) en Ecuador. Tesis Licenciatura. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Ore, S. (2018).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa "Inversiones los ángeles SRL" de cañete, 2015. Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote.
- Pavon L. Financiamiento a las microempresas y las PYMEs en México (2000-2009). [2010 Ago.]. Disponible desde:  
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5205>
- Pérez, J. (2015).** Definición de abarrotes. Disponible en:  
<https://definicion.de/abarrotes/> [Extraído el 13-05-2018]
- Porta & Merino, (2015)** Definición de Abarrotes. Recuperado de  
<https://definicion.de/abarrotes/> [Extraído el 13-05-2018]
- Pozo, A. (2017).** Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso distribuidora Flores S.R.L. de Casma, 2016". Tesis

Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de  
Chimbote.

**ProInversión, (2005).** MYPEqueña empresa crece. Guía para el  
desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Disponible en:  
[www.proinversion.gob.pe](http://www.proinversion.gob.pe) [Extraído el 13-05-2018]

**Prospectivas Económicas de América Latina, (2013)** Políticas de  
PYMES para el cambio estructural. Publicado en OECD  
Library. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es> [Extraído el 13-05-2018]

**Robles, H. (2018).** Caracterización del financiamiento de las micro y  
pequeñas empresas, sector comercio del Perú caso:  
empresa Comercial J. Blanco S.A.C. de Casma – 2016.  
Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de  
Chimbote.

**Rodríguez & Sierralta, (2015)** el problema del financiamiento.  
Recuperado de:  
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/File/15749/16184> [Extraído el 13-05-2018]

**Rojas, J. (2015).** En su tesis titulada: “Financiamiento público y privado  
para el sector PyME en la Argentina. Tesis Licenciatura.  
Universidad de Buenos Aires

**Sánchez, D. (2012).** Caracterización del financiamiento, la capacitación  
y la rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro

cevicherías del distrito de Independencia – Huaraz, 2011.  
Tesis Licenciatura. Universidad católica Los Ángeles de  
Chimbote.

**Ucha, F. (2012).** Definición de Comercio. Disponible en: <https://www.definicionabc.com/economía/comercio.php> [Extraído el 13-05-2018].

**Villarán, F. (1993).** Seminario de Microempresas y Medio Ambiente.  
Disponible en:  
<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes2.shtml> [Extraído el 13-05-2018]

**Weinberger, K. (2009)** USAID. Plan de Negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Primera edición.  
Impreso en Perú

## 6.2. ANEXO

### Anexo N° 01: Matriz de Consistencia

TITUTLO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	JUSTIFICACION
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C, - Tingo María, 2017	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú Caso Empresa Grupo Bermúdez S.A.C, - Tingo María, 2017?	Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Grupo Bermúdez S.A.C, - Tingo María, 2017.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.</li> <li>2. Describir las características del financiamiento de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C. - Tingo María, 2017.</li> <li>3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grupo Bermúdez S.A.C, - Tingo María, 2017</li> </ol>	La investigación se justifica porque permite conocer a nivel bibliográfico documental la relación del financiamiento del peru y del Grupo Bermúdez S.A.C. Tingo María, 2017. Asimismo. La investigación también se justifica porque nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las empresas del sector en estudio. Además esta investigación permite ahondar en un área de conocimiento de interés para la población de empresas en general.

## **Anexo N° 02: Modelos de fichas bibliográficas**

---

**Fernández, I. (2009).**

La teoría de financiamiento trata de estudiar la racionalidad del comportamiento en un agente económico: empresa, inversiones individuales; ante la decisión de asignar sus recursos en el tiempo, buscando el equilibrio entre el consumo e inversión. Definida de esta forma la forma del financiamiento busca conjugar rentabilidad y riesgo haciendo explícita referencia a los mercados financieros.

**Link:** [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

---

**Huamán, B. (2009).**

Artículo 2.- Definición de la micro y pequeña empresa La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante, de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

**Link:** <https://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>

---



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 "GRUPO BERMUDEZ S.A.C.", para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA GRUPO BERMUDEZ S.A.C. – TINGO MARIA, 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.

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:**

1. Edad del representante de la empresa: ... 62 AÑOS .

2. Sexo

Masculino   
Femenino

3. Grado de instrucción:

Primaria completa   
Primaria incompleta   
Secundaria completa

- Secundaria incompleta ( )
- Superior universitaria completa ( )
- Superior universitaria incompleta ( )
- Superior no universitaria completa ( )
- Superior no universitaria incompleta ( )

4. Estado Civil:

- Soltero ( )
- Casado
- Conviviente ( )
- Viudo ( )
- Divorciado ( )

5. Profesión:..... Ocupación: .....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 12 AÑOS

7. Formalidad de la empresa:

- Formal
- Informal ( )

8. Número de trabajadores permanentes:..... 11

9. Número de trabajadores eventuales:..... 3

10. Motivos de formación de la empresa:

- Maximizar ingresos ( )
- Generar empleo familiar
- Subsistir ( )
- Otros ( )

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

Si ( ) No

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

Si  No ( )

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si ( ) No

Menciones: .....

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si  No

Menciones: CrediScotia

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

Si  No

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

Si  No

17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?

Si  No

18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

Si  No

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

Si  No

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

Si  No

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

Si  No

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

Si  No

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

Si  No

24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?

Si  No

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

Si  No

26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Si  No

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

Si  No

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

Si  No

**29. Monto del préstamo solicitado**

- a) 1,000 – 3,000
- b) 3,000 – 5,000
- c) 5,000 – 10,000
- d) 10,000 – 15,000
- e) 15,000 – 20,000
- f) 20,000 a mas..... S/. 70,000

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

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

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

Tasa de Interés: 26.40% ANUAL ~~Mensual~~ 2.2% Mensual

**Requisitos para obtener financiamiento:**

- Ficha RUC **(X)**
- DNI Representante Legal **(X)**
- Vigencia de Poder **(X)**
- 3 Últimos PDT **(X)**
- Declaración Anual **(X)**
- Estado de Situación Financiera **(X)**
- Constitución de la Empresa **(X)**
- Aval **(X)**

**GRUPO BERMUDEZ S.A.C.**  
*[Handwritten Signature]*  
**HERNAN RUIFNO BERMUDEZ HUAPANA**  
**GERENTE GENERAL**