



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

IMPACTOS DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES EN EL SECTOR COMERCIO EN EL PERÚ: CASO "NEGOCIOS DEL VALLE SERVICE EXPRESS S.A.C."

Nicole Suárez-Cariat

Lima, abril de 2018

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Empresas

Suárez, N. (2018). *Impactos del financiamiento para las Mypes en el sector comercio en el Perú: caso "Negocios del Valle Service Express S.A.C."* (Trabajo de Suficiencia Profesional de licenciatura en Administración de Empresas). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresas. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](https://repositorio.institucional.pirhua.edu.pe/)

UNIVERSIDAD DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**Impactos del financiamiento para las Mypes en el sector comercio en el Perú:
Caso Negocios del Valle Service Express S.A.C.**

**Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Licenciado en Administración de Empresas**

Nicole Marie Suárez Cariat

Revisor: Dr. Jaime Agustín Sánchez Ortega

Lima, abril 2018

A Dios, por permitirme gozar de las bondades de la vida y por acompañar cada paso que doy en mi desarrollo como mejor persona.

A mi madrina, Elicia Vicenta López Silvestre, por todas sus enseñanzas, comprensión y amor hacia mí en toda mi etapa de estudiante y profesional, impulsándome a ser cada día mejor y responsable en mis labores.

A mi madre, Leonor Antonieta Cariat Córdova, por el gran sacrificio realizado para que me convierta en profesional.

A mi tío, Luis Gregorio Suárez López, por haber fomentado en mí la constancia y disciplina en siempre ser la mejor.

A Dios, que es fuente de paz y guía de cada acción que realizamos.

A mi madrina, madre y tío por todo el apoyo brindado a lo largo de estos años para educarme con una buena persona, responsable de mis actos, con principios y ética moral.

Y un agradecimiento especial a mis asesores de curso, por el tiempo brindado para poder desarrollar con éxito el trabajo de investigación.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de determinar la incidencia del financiamiento en las Mypes así como las principales barreras con que los empresarios deben lidiar para acceder a un crédito como en el caso de negocio en desarrollo Negocios del Valle Express S.A.C.

El financiamiento hoy en día es un factor clave para asegurar el crecimiento y desarrollo de un negocio, pese a que haya ciertas limitantes como el costo de éste, los montos a desembolsar, los plazos y los colaterales que pueda solicitar la entidad financiera que esté analizando la operación solicitada por el cliente.

En la investigación se usó una metodología cualitativa con diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental, aplicando técnicas de revisión bibliográfica, y entrevista al gestor del negocio de donde se obtuvieron resultados que confirman que las empresas se financian a través de Bancos y Cajas Rurales y entidades financieras varias formales con tasas (TEA) entre el 19% y 33%, accediendo a líneas de crédito de corto plazo para atender necesidades de capital de trabajo, compra de activos fijos, pagos de planillas y otros gastos corrientes.

De acuerdo a los relatos del gestor y jefe de finanzas podemos determinar que hay una necesidad latente de acceso al financiamiento para poder continuar con las actividades que demanda el negocio. La carencia de liquidez en muchas ocasiones obliga a las empresas a adquirir préstamos caros para poder seguir operando pese a las condiciones crediticias que imponen las entidades financieras, las cuales se verán a lo largo del desarrollo de la investigación.

Palabras clave: Financiamiento, mypes, sector distribución.

Summary

The present research work has the purpose of determining the incidence of financing in small enterprises as well as the main barriers that entrepreneurs must deal with in order to access a loan as in the case of business in development Negocios del Valle Express S.A.C.

Financing today is a key factor to ensure the growth and development of a business, although there are certain limitations such as the cost of this, the amounts to be disbursed, the terms and collaterals that may be requested by the financial institution that is analyzing the operation requested by the client.

The research used a qualitative methodology with no experimental, descriptive, bibliographic, documentary design, applying bibliographic review techniques, and interviewing the business manager from which results were obtained that confirm that the companies are financed through Rural Banks and Savings Banks and several formal financial institutions with rates (TEA) between 19% and 33%, accessing short-term lines of credit to meet working capital needs, purchase of fixed assets, payroll payments and other current expenses.

According to the accounts of the manager and the finance chief, we can determine that there is a latent need for access to financing in order to continue with the activities demanded by the business. The lack of liquidity on many occasions forces companies to acquire expensive loans in order to continue operating despite the credit conditions imposed by financial institutions, which will be seen throughout the development of the investigation.

Keywords: Financing, small enterprises, commerce sector

Índice

Introducción.....	1
Capítulo 1 Política empresarial comunitaria	3
Capítulo 2 Reporte de casos	7
2.1. Mercado: distribución y venta	8
2.2. Alianza La Calera	9
2.2.1. Respecto del primer objetivo: (Determinar las características del financiamiento de las mypes en el sector comercio).....	10
2.2.2. Respecto del segundo objetivo: (Describir las características del financiamiento de la empresa Negocios del Valle Service Express S.A.C) ..	14
2.2.3. Respecto del tercer objetivo: (Análisis de las características del financiamiento de las pequeñas empresas del sector distribución del Perú y de la empresa Valle Service Express S.A.C)	15
Capítulo 3 Discusión.....	17
Conclusión.....	19
Bibliografía	21
Anexos	23
Anexo 1. Entrevista al Gestor de Negocio	25
Anexo 2. Entrevista a la Jefa de Finanzas de la Empresa.....	27
Anexo 3. Perfil profesional.....	28

Índice de tablas

Tabla 1.	Cuadro de identificación de cliente (Elaboración propia).....	8
Tabla 2.	Cuadro de distribución del mercado (Elaboración propia)	8
Tabla 3.	Cuadro participación de clientes en el mercado	9
Tabla 4.	Cuadro de volumen de compras	9
Tabla 5.	Cuadro de tasas de interés del Banco Financiero	10
Tabla 6.	Cuadro de tasas de interés de la Caja Piura.....	11
Tabla 7.	Cuadro de tasas de interés del Banco Scotiabank	11
Tabla 8.	Cuadro de tasas de interés del Banco BBVA	12
Tabla 9.	Cuadro de tasas de interés del Banco de Crédito	12
Tabla 10.	Cuadro de tasas de interés del Banco Mi Banco	13

Índice de figuras

Figura 1.	Mapa acceso vial a provincia de Tarma por La Oroya.....	8
Figura 2.	Flujo del impacto del financiamiento en las Mypes.....	15

Introducción

En la actualidad y las tendencias en que nos desarrollamos los roles que desempeñan las pequeñas empresas son de vital importancia, no solo considerando el aporte a la economía sino también su contribución a la generación de empleo y participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se desenvuelven.

Las medianas empresas (Mypes) son agentes económicos clave, ya que buena parte de la población y de la economía dependen de su actividad y desempeño. En Europa las pymes representan el 99,8% de las empresas, lo que equivale a 20,7 millones de establecimientos. Conforme han ido pasando los años, su notable presencia en la economía ha permitido ofrecer trabajo en gran cuantía y aportar en el PBI de una nación. En el 2012, las pymes representaban el 67,4% de todos los empleos en Europa y un 58,1% del total del valor agregado bruto. (Bárcena, Prado, Cimoli, & Pérez, 2013).

Asimismo, a lo largo de la investigación se hará notar cuáles son principales trabas que tienen que enfrentar las mypes para poder acceder a los intermediarios de financiamiento, así como las condiciones que las entidades financieras formales les colocan y que tienen que aceptar para poder contar con la liquidez que sus negocios exigen.

Por otro lado, se hace especial mención en que el Estado ofrece las facilidades del caso para que las empresas pequeñas accedan al financiamiento bajo una modalidad especial. Hoy por hoy ya no hay una restricción marcada debido a que los modelos económicos contemplan a las empresas en vías de expansión y a las ya consolidadas.

Capítulo 1

Política empresarial comunitaria

En el contexto de la política empresarial, las actuaciones a favor de la financiación de las medianas y pequeñas empresas ha sido constante desde sus comienzos como estrategia para impulsar la competitividad, la innovación y el desarrollo regional. (De La Mata, 2005).

Las diferentes acciones puestas en práctica para fomentar la competitividad e innovación en el rubro empresarial se enfocan de manera especial en brindar mayores facilidades para acudir a la financiación como herramienta básica para el crecimiento de una sociedad. Además, debido al modelo que practican las pymes tienen mayor dificultad de acceso a un crédito puntual, por lo que a lo largo de la investigación se buscan detallar las principales trabas por las que éstas atraviesan.

En América Latina y el Caribe 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 (créditos) y la capacitación. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las mypes. (Nivin, 2016).

En América Latina y el Caribe las pequeñas empresas 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 (créditos) y la capacitación. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las mypes. (Nivin, 2016).

(Valverde & Vásquez, 2017) De su tesis, “El financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015” indica que en el Perú las mypes son un sector que dinamiza la economía peruana desempeñando funciones tan importantes como mitigar las fallas de mercado, asegurar el suministro de bienes públicos y mantener condiciones para la igualdad de oportunidades. Representan el 98,3 % del total de empresas existentes en el país (94,4 % micro y 3,9 % pequeña). Sin embargo, el 74 % de ellas opera en la informalidad. Las mypes además aportan, aproximadamente, el 47 % del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía.

En los últimos tiempos se verifica que las mypes tienen un acceso limitado a las alternativas de financiamiento ya que éstas son consideradas de un alto nivel de riesgo por no contar con garantías (reales o líquidos) que les permitan respaldar el crédito que vayan a solicitar, sin embargo; la presencia de estas en la economía del país es vital para ofrecer empleo según como comentan los autores citados líneas arriba, lo que permite que la PEA en nuestro país se encuentre laborando.

Considerando la vasta literatura empresarial a la que se ha consultado permite que se defina la problemática de la investigación la cual se concentra principalmente en comprobar lo que las organizaciones deben enfrentar y asumir para tomar decisiones respecto a su respaldo patrimonial y, por consiguiente, para determinar la capacidad de endeudamiento máxima a través del financiamiento que solicitan. Sin embargo; no basta con saber que es una necesidad latente la que tienen las empresas para acceder al crédito y así mitigar sus necesidades, sino comprobar si tienen inconvenientes para obtenerlos en comparación de las empresas grandes y con un nivel superior de riqueza.

El principal inconveniente de las mypes es que no disponen del dinero suficiente para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las mypes no tienen liquidez suficiente o espaldas crediticias debido a que no pueden hacer uso del mercado de capitales. La carencia de políticas gubernamentales generadoras de financiamiento, el encarecido costo de capital, las restricciones en su autorización principalmente las referidas a las garantías, la falta de una cultura crediticia, forman parte, entre otros, aspectos que repercuten negativamente en dichas empresas, ya que ellas no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para motivar un crecimiento sostenido. (Salazar, 2015).

(Zuta & Wiese, 2009) Las organizaciones al realizar una planificación estratégica, llevada a cabo con una gestión responsable y con un control exhaustivo de las operaciones puede orientar al cumplimiento de metas en un corto y largo plazo, lo que conlleva a un camino exitoso, no obstante; la administración y buena predisposición de los gestores de la empresa no son los únicos factores que intervienen para que éstas se hagan cada vez más sólidas y auguren bonanza, sino que en la mayoría de los casos se requiere de un financiamiento que ayude en la gestión económica y financiera. O sea, no es vital que solo se hagan una serie de inversiones en capital de trabajo sino también en tecnología para que se pueda ofrecer un producto de calidad que refleje un estándar distintivo que sea apreciado por un público local o extranjero de modo que se conviertan en empresas competitivas.

Es claro mencionar que también hay “inputs” que las mypes desarrollan para lograr una ventaja competitiva que no solo apunta al financiamiento, sino más bien al ámbito cualitativo.

Entonces, para determinar la problemática del presente trabajo de investigación se podría precisar lo siguiente: ¿Cuáles son las barreras del financiamiento de las mypes del sector comercio y distribución del Perú y de la empresa Negocios del Valle Service Express S.A.C.?

Ahora bien, planteamos como primer objetivo de la presente investigación determinar las características del financiamiento de las mypes en el sector comercio. Como segundo objetivo se propone describir las características del financiamiento de la empresa Negocios del Valle Service Express S.A.C y, por último, realizar un análisis de las características del financiamiento de las pequeñas empresas del sector distribución del Perú y de la empresa Valle Service Express S.A.C

La justificación de la presente investigación de caso establece que las instituciones

financieras formales se rigen de una gestión particular para prospectar y analizar las solicitudes crediticias que les son presentadas tanto por personas jurídicas o naturales que necesiten de soporte financiero lo que recae en el principio de la separación de funciones entre el área comercial o la misma banca y el área de riesgos.

(Lira, 2009) en su artículo “Finanzas y Financiamiento” define que la evaluación del riesgo crediticio es un rol muy importante que se lleva a cabo dentro de las instituciones financieras formales. Dicha evaluación radica en un proceso de análisis que busca determinar si el préstamo evaluado será un buen crédito y no se tenga un 100% de riesgo de que el dinero prestado pueda caer en un vencido y quizás hasta incobrable, generando una provisión. Por ello, los evaluadores siempre intentan encontrar dos respuestas a estas dos preguntas básicas: ¿Pagará? ¿Pagará a tiempo?, por ello, las mypes tienen muchas dificultades en cuanto al acceso a financiamiento, ya que la mayoría de las entidades financieras no desean correr riesgo al otorgarles créditos, y sin ello las pequeñas empresas no pueden continuar con el proceso de sus actividades quedando suspendidas por falta de crédito.

Asimismo, como justificación práctica, se tiene la intención de demostrar que las entidades financieras tienen como objetivo aportar en asesoría con la finalidad de que las mypes sean gestionadas con acierto y que demuestren solidez a través de sus estados financieros, crecimiento sostenido a lo largo de sus ejercicios y rentabilidad en su actividad comercial llevada a cabo en sus operaciones diarias con la mira de que desarrollen ventajas competitivas que les permitan diferenciarse del resto de empresas.

Si nos adentramos a la justificación teórica, la clave de la presente investigación es el financiamiento para las mypes y el tipo de desventajas que tienen frente a una organización formal, con mayor nivel de ingresos y rentabilidad.

(Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria - SUNAT, 2008) Si nos remitimos a una base legal, se indica que Según el Capítulo II, Artículo 31°, Acceso al Financiamiento - del Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, se indica que el Estado promueve el acceso de las mype al mercado financiero y al mercado de capitales fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. Claramente se percibe que ya no se restringe el acceso al crédito a las empresas en vías de expansión y crecimiento, lo cual permite su fortalecimiento. Por otro lado, también se promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las Mype con el fin de no limitar su actividad comercial y tomando conciencia de que hoy en día nos desenvolvemos en una economía variante en donde de acuerdo al sector en el que el empresario se desempeña puede haber informalidad en sus ventas; es por ello que se le da la opción tanto a las instituciones financieras como a las empresas de recurrir a préstamos comerciales.

Asimismo, el Estado ha intervenido de tal manera que ha apuntado a que se fomente integralmente por medio de las instituciones financieras el financiamiento a las mype, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Por otro lado, las mypes que se encuentran bajo la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias pueden hacer uso de los

productos que ofrecen las entidades financieras. Cabe mencionar que las empresas de micro finanzas no reguladas también podrán acceder a créditos, sin embargo; a estas se les dará un tratamiento especial debido a las necesidades a las que se enfrenta.

Por otro lado, también podemos afirmar que al realizar un análisis de las medianas y pequeñas empresas del sector en estudio podemos definir claramente cómo es que éstas son gestionadas y dependiendo de ello y de su estabilidad financiera verificar cómo la Banca intercede para atender las necesidades crediticias que puedan presentar.

Capítulo 2

Reporte de casos

Esta investigación es descriptiva, de nivel exploratorio, bibliográfica, documental, de enfoque cualitativo, y de caso de negocios. Considerando lo anterior no hay población ni muestra. Bibliográfica, documental y de estudio de casos que permitirá definir cuáles son los pormenores del financiamiento de mypes que se desempeñan en el sector de comercio y distribución del Perú y de la empresa Negocios del Valle Service Express S.A.C.

(Hernandez Sampieri & Fernández Collado, 2010) en su libro “Metodología de la Investigación” menciona el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

Así también, el enfoque cualitativo se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos.

El conocimiento del negocio se remonta a la experiencia de más 20 años del Sr. Martín Aurelio Cunyas con el negocio de venta al por mayor de abarrotes en el centro de Huancayo y con distribución en todo el Valle del Mantaro. Dentro ésta línea se encuentra la venta de huevos, que en un principio venía desde Lima desde el Mercado de Productores y luego desde la planta de beneficio de San Fernando en Huancayo.

En el año 2009 los hijos: el Sr. Héctor y Heder Cunyas deciden incursionar en la distribución y venta de huevos en la zona centro, pero a nivel mayorista y para ello deciden entrar con la marca “La Calera”, quien tiene un almacén en Huancayo para la distribución de la zona centro.

En un análisis del mercado y en miras a la expansión de las zonas de distribución es que llegan a La Oroya en donde La Calera no tenía participación alguna, debido a su cercanía a la capital los huevos eran comercializados por pequeños mayoristas.

A raíz de ello en el 2010 incursionan en ese mercado haciendo todo un trabajo de barrido de la zona: Bodegas, Mini mayoristas y Mayoristas. Los huevos provenían del Almacén de La

Calera de Huancayo, en donde el cliente asumía el flete con envíos semanales con un costo de S/. 1M x Sem.

Gracias a nuestro cliente, La Calera tiene una participación del 100% del mercado en La Oroya. La importancia de la plaza de La Oroya (ubicación estratégica) es el acceso a la provincia de Tarma (al que viene atendiendo recientemente), un mercado potencial de apertura a las principales ciudades de la Selva Central como es San Ramón, La Merced, Satipo, Pichanaqui y Oxapampa.



Figura 1. Mapa acceso vial a provincia de Tarma por La Oroya

2.1. Mercado: distribución y venta

Negocios del Valle, tiene identificado a 3 grupos principales de cliente, los cuales los ha diferenciado por el volumen de compra, canalizando para ello políticas de venta ajustadas al sector:

Tabla 1. Cuadro de identificación de cliente (Elaboración propia)

MEDICION			
	01 JABA	= 11KG	= 01 PAQUETE
TIPO DE CLIENTE	NIVEL DE CONSUMO SEMANAL	PRECIO x PAQUETE	POLITICA DE VENTAS
MAYORISTA	DE 50 A 200 PAQUETES	S/. 53.00	100% CREDITO A 7 DIAS
MINI-MAYORISTA	5 < X < 50 PAQUETES	S/. 54.50	100% CREDITO A 7 DIAS
BODEGAS	1 < X <= 5 PAQUETES	S/. 56.00	100% CONTADO

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Cuadro de distribución del mercado (Elaboración propia)

DISTRIBUCION DEL MERCADO					
MAYORISTAS	LA OROYA	10	MIN-MAYORISTAS	LA OROYA	15
	CONCEPCION	2		SAN CARLOS	1
	JAUIJA	2		CHUPACA	1
	HUANCAYO	6		PIOPATA	1
				TAMBO	1
				CIUDAD UNIV.	1
BODEGAS	TODO EL VALLE	70%			
	LA OROYA	30%			

Fuente: Elaboración propia

2.2. Alianza La Calera

Hasta inicios del mes de mayo, nuestro cliente estaba obligado a comprar a La Calera Huancayo debido a que el volumen no justificaba (para los intereses del proveedor) los costos operativos trasladándolos a nuestro cliente, debido a que debía fletear la mercadería de Huancayo a La Oroya para su venta. Es por ello que nuestro cliente entra en negociación con la Oficina Principal de La Calera en Chorrillos-Lima a fin de que su mercadería salga de Lima, llegue a La Oroya y luego a Huancayo. Para ello convienen la compra de volumen de “tráiler cerrado” que consiste en 30TN a 33TN de huevos semanales (2.8M a 3M paquetes) en camión lacrado. Esto beneficia a nuestro cliente, debido a que la compra bajo ésta modalidad no le genera costo por flete (ahorro), además el descuento del 0.5% de descuento por volumen y la ventaja de tener volumen para atender la demanda insatisfecha la que se da especialmente con los mayoristas, éstos último son los que le dan la velocidad en la colocación al minorista.

Tabla 3. Cuadro participación de clientes en el mercado

TIPO DE CLIENTE	CONTRIBUCION A ESTRUCTURA DE VENTAS
MAYORISTA	40% / 50%
MINI-MAYORISTA	20% / 35%
BODEGAS	40% / 15%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Cuadro de volumen de compras

COMPARACION DE VOLUMEN DE COMPRAS	CALERA HUANCAYO	SEMANAL	PLAZA	MODALIDAD HASTA EL 06/05/14
		S/. 40.00	HUANCAYO	
	CALERA LIMA 0.5% DSCTO X VOLUMEN	S/. 30.00	LA OROYA	ACTUAL COMPRAS 100% FACTURA
		S/. 80.00	HUANCAYO	
		S/. 60.00	LA OROYA	

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 3, se aprecia las contribuciones de cada uno de los grupos de clientes respecto a las ventas (modalidad anterior y actual). En el caso de los mayoristas y mini mayoristas presenta un incremento del 25% y 75% respectivamente, esto debido a que el volumen de colocación se ha incrementado por la compra del camión lacrado.

Así mismo, en la Tabla 4, se aprecia el incremento de las compras semanales promedio de S/. 70M a S/. 140M aprox. Éste dato es muy importante para determinar la necesidad de KW y sus proyecciones de crecimiento por el efecto de La Oroya, ya que de acuerdo a lo indicado por el cliente se va a mantener el volumen de atención de las bodegas (Valle del Mantaro y La Oroya), por lo que la ratio pasa de 40% a 15%.

Por todos los avances en cuanto a la colocación de la marca en ciudades donde no tenía presencia, La Calera está negociando mejores condiciones con nuestro cliente en base a cumplimientos.

Para detallar los resultados del primer objetivo se llevará a cabo un estudio bibliográfico de la variable en análisis. Respecto de los resultados del segundo objetivo se procederá con un cuestionario al gerente general de la empresa y jefe de finanzas y para determinar los del último objetivo se desarrollará un análisis entre el primer y segundo objetivo.

2.2.1. Respecto del primer objetivo: (Determinar las características del financiamiento de las mypes en el sector comercio)

2.2.1.1. Tasas de interés

(Miranda, 2016) resalta que las altas tasas de interés que las entidades financieras cobran a las mypes es una de las principales barreras a las que se enfrentan para acceder a un crédito. Si nos remontamos al año 2016, se verifica que Mi Banco es el banco que menor tasa de interés cobra a sus clientes. Por otro lado, el tipo de financiamiento a los que puede acceder es a una línea de capital de trabajo; compra de activo fijo y compra de deuda con la finalidad de cubrir sus gastos corrientes o de mediano plazo. Es claro decir que la empresa en evaluación al acceder a una línea de capital de trabajo para cubrir el pago a su proveedor “La Calera” le permite tener un mejor manejo de su representada, sin embargo; los niveles de crecimiento dependerán de las tasas empleadas, la gestión acertada o no del negocio.

Tabla 5. Cuadro de tasas de interés del Banco Financiero

Monto solicitado: 75,000.00 T.E.A: 33% BANCO FINANCIERO						
N°	Fecha	Cuota	Capital	Intereses	ITF	Saldo
1	03/06/2014	4,149.78	2,345.83	1,803.75	0.20	72,654.17
2	03/07/2014	4,149.78	2,402.25	1,747.33	0.20	70,251.92
3	03/08/2014	4,149.78	2,460.02	1,689.56	0.20	67,791.90
4	03/09/2014	4,149.78	2,519.18	1,630.40	0.20	65,272.72
5	04/10/2014	4,149.78	2,579.77	1,569.81	0.20	62,692.95
6	03/11/2014	4,149.78	2,641.81	1,507.77	0.20	60,051.14
7	03/12/2014	4,149.78	2,705.35	1,444.23	0.20	57,345.79
8	03/01/2015	4,149.78	2,770.41	1,379.17	0.20	54,575.38
9	03/02/2015	4,149.78	2,837.04	1,312.54	0.20	51,738.34
10	03/03/2015	4,149.78	2,905.27	1,244.31	0.20	48,833.07
11	03/04/2015	4,149.78	2,975.14	1,174.44	0.20	45,857.93
12	03/05/2015	4,149.78	3,046.70	1,102.88	0.20	42,811.23
13	03/06/2015	4,149.78	3,119.97	1,029.61	0.20	39,691.26
14	04/07/2015	4,149.78	3,195.01	954.57	0.20	36,496.25
15	04/08/2015	4,149.78	3,271.85	877.73	0.20	33,224.40
16	04/09/2015	4,149.78	3,350.53	799.05	0.20	29,873.87
17	03/10/2015	4,149.78	3,431.11	718.47	0.20	26,442.76
18	04/11/2015	4,149.78	3,513.63	635.95	0.20	22,929.13
19	05/12/2015	4,149.78	3,598.13	551.45	0.20	19,331.00
20	04/01/2016	4,149.78	3,684.67	464.91	0.20	15,646.33
21	03/02/2016	4,149.78	3,773.29	376.29	0.20	11,873.04
22	04/03/2016	4,149.78	3,864.03	285.55	0.20	8,009.01
23	03/04/2016	4,149.78	3,956.96	192.62	0.20	4,052.05
24	03/05/2016	4,149.70	4,052.05	97.45	0.20	0.00
TOTAL		S/.99,594.64	S/.75,000.00	S/.24,589.84	S/.4.80	

Fuente: (Miranda, 2016)

Tabla 6. Cuadro de tasas de interés de la Caja Piura

Monto solicitado: S/.75,000.00 T.E.A: 28% CAJA PIURA						
N°	Fecha	Cuota	Capital	Interés	ITF	Saldo
1	03/06/2014	4,000.88	2,441.80	1,558.88	0.20	72,558.20
2	03/07/2014	4,000.88	2,492.56	1,508.12	0.20	70,065.64
3	03/08/2014	4,000.88	2,544.37	1,456.31	0.20	67,521.27
4	03/09/2014	4,000.88	2,597.25	1,403.43	0.20	64,924.02
5	04/10/2014	4,000.88	2,651.23	1,349.45	0.20	62,272.79
6	03/11/2014	4,000.88	2,706.34	1,294.34	0.20	59,566.45
7	03/12/2014	4,000.88	2,762.59	1,238.09	0.20	56,803.86
8	03/01/2015	4,000.88	2,820.01	1,180.67	0.20	53,983.85
9	03/02/2015	4,000.88	2,878.63	1,122.05	0.20	51,105.22
10	03/03/2015	4,000.88	2,938.46	1,062.22	0.20	48,166.76
11	03/04/2015	4,000.88	2,999.53	1,001.15	0.20	45,167.23
12	03/05/2015	4,000.88	3,061.88	938.80	0.20	42,105.35
13	03/06/2015	4,000.88	3,125.52	875.16	0.20	38,979.83
14	04/07/2015	4,000.88	3,190.48	810.20	0.20	35,789.35
15	04/08/2015	4,000.88	3,256.80	743.88	0.20	32,532.55
16	04/09/2015	4,000.88	3,324.49	676.19	0.20	29,208.06
17	03/10/2015	4,000.88	3,393.59	607.09	0.20	25,814.47
18	04/11/2015	4,000.88	3,464.13	536.55	0.20	22,350.34
19	05/12/2015	4,000.88	3,536.13	464.55	0.20	18,814.21
20	04/01/2016	4,000.88	3,609.63	391.05	0.20	15,204.58
21	03/02/2016	4,000.88	3,684.65	316.03	0.20	11,519.93
22	04/03/2016	4,000.88	3,761.24	239.44	0.20	7,758.69
23	03/04/2016	4,000.88	3,839.42	161.26	0.20	3,919.27
24	03/05/2016	4,000.93	3,919.27	81.46	0.20	0.00
TOTAL		S/.96,021.17	S/.75,000.00	S/.21,016.37	S/.4.80	

Fuente: Miranda, 2016

Tabla 7. Cuadro de tasas de interés del Banco Scotiabank

Monto solicitado S/.75000.00 T.E.A : 26% Scotiabank							
N°	Fecha	Saldo	Interés	Desgravamen	Amortización	Portes	Cuota
1	03/06/2014	72,575.53	1,507.06	57.33	2,424.47	10.00	3,998.86
2	03/07/2014	70,051.65	1,411.30	53.69	2,523.87	10.00	3,998.86
3	03/08/2014	67,523.97	1,407.63	53.55	2,527.69	10.00	3,998.86
4	03/09/2014	64,943.56	1,356.84	51.61	2,580.41	10.00	3,998.86
5	03/10/2014	62,265.63	1,262.89	48.04	2,677.93	10.00	3,998.86
6	03/11/2014	59,575.53	1,251.18	47.59	2,690.09	10.00	3,998.86
7	03/12/2014	56,789.25	1,158.50	44.07	2,786.29	10.00	3,998.86
8	03/01/2015	53,984.92	1,141.13	43.41	2,804.32	10.00	3,998.86
9	03/02/2015	51,122.11	1,084.78	41.27	2,862.82	10.00	3,998.86
10	03/03/2015	48,096.39	927.84	35.30	3,025.72	10.00	3,998.86
11	03/04/2015	45,110.75	966.46	36.76	2,985.64	10.00	3,998.86
12	03/05/2015	42,032.47	877.22	33.37	3,078.27	10.00	3,998.86
13	03/06/2015	38,920.35	844.61	32.13	3,112.13	10.00	3,998.86
14	03/07/2015	35,717.12	756.84	28.79	3,203.23	10.00	3,998.86
15	03/08/2015	32,473.27	717.71	27.30	3,243.85	10.00	3,998.86
16	03/09/2015	29,161.75	652.52	24.82	3,311.52	10.00	3,998.86
17	03/10/2015	25,761.54	567.08	21.57	3,400.21	10.00	3,998.86
18	03/11/2015	22,310.02	517.66	19.69	3,451.51	10.00	3,998.86
19	03/12/2015	18,771.50	433.84	16.50	3,538.52	10.00	3,998.86
20	03/01/2016	15,174.19	377.20	14.35	3,597.32	10.00	3,998.86
21	03/02/2016	11,501.84	304.91	11.60	3,672.35	10.00	3,998.86
22	03/03/2016	7,737.41	216.21	8.22	3,764.43	10.00	3,998.86
23	03/04/2016	3,909.94	155.48	5.91	3,827.47	10.00	3,998.86
24	03/05/2016	0.00	76.03	2.89	3,909.94	10.00	3,998.86
TOTAL			S/.19,972.92	S/.759.76	S/.75,000.00	S/.240.00	S/.95,972.64

Fuente: Miranda, 2016

Tabla 8. Cuadro de tasas de interés del Banco BBVA

Monto solicitado: S/.75,000.00 T.E.A: 25% BBVA Banco Continental							
N°	Fecha	Cuota	Desg.	Bienes	Interés	Capital	Saldo
1	03/06/2014	3,975.68	68.79	25.99	1,455.07	2,425.68	72,574.32
2	03/07/2014	3,975.68	62.27	24.31	1,316.35	2,572.60	70,001.72
3	03/08/2014	3,975.68	62.14	25.15	1,313.88	2,574.36	67,427.36
4	03/09/2014	3,975.68	59.85	25.15	1,265.56	2,624.97	64,802.39
5	03/10/2014	3,975.68	57.52	25.15	1,216.29	2,676.57	62,125.82
6	03/11/2014	3,975.68	55.15	25.15	1,166.06	2,729.17	59,396.65
7	03/12/2014	3,975.68	52.72	25.15	1,114.83	2,782.83	56,613.82
8	03/01/2015	3,975.68	51.93	25.99	1,098.36	2,799.25	53,814.57
9	03/02/2015	3,975.68	46.18	24.31	976.09	2,928.95	50,885.62
10	03/03/2015	3,975.68	45.17	25.15	955.09	2,950.12	47,935.50
11	03/04/2015	3,975.68	42.55	25.15	899.71	3,008.12	44,927.38
12	03/05/2015	3,975.68	39.88	25.15	843.25	3,067.25	41,860.13
13	03/06/2015	3,975.68	37.16	25.15	785.68	3,127.54	38,732.59
14	03/07/2015	3,975.68	34.38	25.15	726.98	3,189.02	35,543.57
15	03/08/2015	3,975.68	32.60	25.99	689.58	3,227.36	32,316.21
16	03/09/2015	3,975.68	27.73	24.31	586.15	3,337.34	28,978.87
17	03/10/2015	3,975.68	25.72	25.15	543.91	3,380.75	25,598.12
18	03/11/2015	3,975.68	22.72	25.15	480.46	3,447.20	22,150.92
19	03/12/2015	3,975.68	19.66	25.15	415.76	3,514.96	18,635.96
20	03/01/2016	3,975.68	16.54	25.15	349.78	3,584.06	15,051.90
21	03/02/2016	3,975.68	13.36	25.15	282.51	3,654.51	11,397.39
22	03/03/2016	3,975.68	10.45	25.99	221.12	3,717.97	7,679.42
23	03/04/2016	3,975.68	6.59	24.31	139.29	3,805.34	3,874.08
24	03/05/2016	3,975.53	3.44	25.15	72.71	3,874.08	0.00
TOTAL		S/.95,416.17	S/.894.50	S/.603.60	S/.18,914.47	S/.75,000.00	

Fuente: Miranda, 2016

Tabla 9. Cuadro de tasas de interés del Banco de Crédito

Monto solicitado S/.75,000.00 T.E.A : 23%							
N°	Fecha	Cuota + ITF	Seg. Desg.	Seg. Bienes	Interés	Capital	Saldo
1	03/06/2014	3,914.47	66.58	25.15	1,305.06	2,517.53	72,482.47
2	03/07/2014	3,914.47	64.34	25.15	1,261.26	2,563.57	69,918.90
3	03/08/2014	3,914.47	62.06	25.15	1,216.65	2,610.46	67,308.44
4	03/09/2014	3,914.47	59.75	25.15	1,171.22	2,658.20	64,650.24
5	03/10/2014	3,914.47	59.30	25.99	1,162.80	2,666.23	61,984.01
6	03/11/2014	3,914.47	53.19	24.31	1,042.32	2,794.50	59,189.51
7	03/12/2014	3,914.47	52.54	25.15	1,029.95	2,806.68	56,382.83
8	03/01/2015	3,914.47	50.05	25.15	981.11	2,858.01	53,524.82
9	03/02/2015	3,914.47	47.51	25.15	931.38	2,910.28	50,614.54
10	03/03/2015	3,914.47	44.93	25.15	880.74	2,963.50	47,651.04
11	03/04/2015	3,914.47	42.30	25.15	829.17	3,017.70	44,633.34
12	03/05/2015	3,914.47	40.94	25.99	802.78	3,044.61	41,588.73
13	03/06/2015	3,914.47	35.69	24.31	699.35	3,154.97	38,433.76
14	03/07/2015	3,914.47	34.12	25.15	668.78	3,186.27	35,247.49
15	03/08/2015	3,914.47	31.29	25.15	613.34	3,244.54	32,002.95
16	03/09/2015	3,914.47	28.41	25.15	556.88	3,303.88	28,699.07
17	03/10/2015	3,914.47	25.48	25.15	499.39	3,364.30	25,334.77
18	03/11/2015	3,914.47	22.49	25.15	440.85	3,425.83	21,908.94
19	03/12/2015	3,914.47	20.10	25.99	394.06	3,474.17	18,434.77
20	03/01/2016	3,914.47	15.82	24.31	310.00	3,564.19	14,870.58
21	03/02/2016	3,914.47	13.20	25.15	258.76	3,617.21	11,253.37
22	03/03/2016	3,914.47	9.99	25.15	195.82	3,683.36	7,570.01
23	03/04/2016	3,914.47	6.72	25.15	131.72	3,750.73	3,819.28
24	03/05/2016	3,914.43	3.39	25.15	66.46	3,819.28	0.00
TOTAL		S/.93,947.24	S/.890.19	S/.603.60	S/.17,449.85	S/.75,000.00	

Fuente: Miranda, 2016

Tabla 10. Cuadro de tasas de interés del Banco Mi Banco

Monto solicitado: S/.75,000.00 T.E.A: 19%							
N°	Fecha	Cuota + ITF	Seg. Desg.	Seg. Bienes	Interés	Capital	Saldo capital
1	03/06/2014	3,791.17	66.58	25.15	1,095.13	2,604.16	72,395.84
2	03/07/2014	3,791.17	64.26	25.15	1,057.10	2,644.51	69,751.33
3	04/08/2014	3,791.17	61.92	25.15	1,018.49	2,685.46	67,065.87
4	03/09/2014	3,791.17	59.53	25.15	979.27	2,727.07	64,338.80
5	03/10/2014	3,791.17	59.02	25.99	971.01	2,735.00	61,603.80
6	03/11/2014	3,791.17	52.86	24.31	869.32	2,844.53	58,759.27
7	03/12/2014	3,791.17	52.16	25.15	857.98	2,855.73	55,903.54
8	03/01/2015	3,791.17	49.62	25.15	816.29	2,899.96	53,003.58
9	03/02/2015	3,791.17	47.05	25.15	773.94	2,944.88	50,058.70
10	03/03/2015	3,791.17	44.44	25.15	730.94	2,990.49	47,068.21
11	06/04/2015	3,791.17	41.78	25.15	687.28	3,036.81	44,031.40
12	04/05/2015	3,791.17	40.39	25.99	664.52	3,060.12	40,971.28
13	03/06/2015	3,791.17	35.16	24.31	578.17	3,153.38	37,817.90
14	03/07/2015	3,791.17	33.57	25.15	552.21	3,180.09	34,637.81
15	03/08/2015	3,791.17	30.75	25.15	505.77	3,229.35	31,408.46
16	03/09/2015	3,791.17	27.88	25.15	458.62	3,279.37	28,129.09
17	05/10/2015	3,791.17	24.97	25.15	410.73	3,330.17	24,798.92
18	03/11/2015	3,791.17	22.01	25.15	362.11	3,381.75	21,417.17
19	03/12/2015	3,791.17	19.65	25.99	323.23	3,422.15	17,995.02
20	04/01/2016	3,791.17	15.44	24.31	253.94	3,497.33	14,497.69
21	03/02/2016	3,791.17	12.87	25.15	211.69	3,541.31	10,956.38
22	03/03/2016	3,791.17	9.73	25.15	159.98	3,596.16	7,360.22
23	04/04/2016	3,791.17	6.53	25.15	107.47	3,651.87	3,708.35
24	03/05/2016	3,791.09	3.29	25.15	54.15	3,708.35	0.00
TOTAL		S/.90,988.00	S/.881.46	S/.603.60	S/.14,499.34	S/.75,000.00	

Fuente: Miranda, 2016

De la tesis de Miranda, 2016 “Incidencia del financiamiento de Mi Banco en la Mejora del capital de trabajo de la Mype comercial Negocios e Inversiones Miranda S.A.C” Los cuadros en detalle líneas arriba arrojan una estructura tentativa de pagos por el financiamiento solicitado. Se verifica que la menor tasa la cobra Mi Banco, por ser una entidad financiera que atiende a las pequeñas y medianas empresas. Es por ello que la autora mencionaba que la empresa en análisis se financiaba con Mi Banco por ofrecer una mejor tasa, rapidez en los desembolsos, y facilidades crediticias que otras entidades no brindaban. Además, la asesoría

brindada tanto en la parte crediticia como transaccional es muy eficiente ya que Mi Banco, cuenta con un staff que da soporte a la Banca, generando negocio no solo por el aspecto financiero, sino que también por la transaccionabilidad de operaciones por medio de plataformas electrónicas.

Los clientes indican que no tienen la necesidad de ir al Banco para que se les haga un desembolso de dinero, sino que también se les ofrecen líneas electrónicas que les permiten “autofinanciarse” bajo una tasa más competitiva; en sí, el financiamiento es más barato.

2.2.1.2. Acceso al financiamiento

(Casana, 2013), Manifiesta que el financiamiento al que acceden los empresarios mantienen alguna particularidad que se mencionan a continuación: Al recibir financiamiento de terceros para su empresa proveniente de instituciones financieras y del sistema no bancario (financiamiento a través de sus proveedores o prestamistas independientes), y la finalidad de uso fue atender obligaciones de corto plazo, principalmente, capital de trabajo.

Se menciona también que las Mypes atraviesan por un limitado acceso al financiamiento ya que los montos que solicitan no son, en la mayoría de los casos, desembolsados en su totalidad, sino más bien, un porcentaje; lo que los dificulta de cubrir sus necesidades.

2.2.1.3. Financiamiento de activos

(Kong & Moreno, 2014) Indica que las fuentes de financiamiento impactan positivamente a las Mypes ya que les da la oportunidad de contar con liquidez al momento de querer cubrir una necesidad crediticia, ya sea de corto o mediano plazo bajo líneas de crédito de capital de trabajo, importaciones, activo fijo (inmuebles, maquinaria, equipo) u otras que le permitirán atender el negocio con mayor facilidad y sobre todo aportando al crecimiento del negocio.

2.2.2. Respecto del segundo objetivo: (Describir las características del financiamiento de la empresa Negocios del Valle Service Express S.A.C)

La Ilustración N° 2, brinda detalle de cómo el financiamiento impacta en las Mypes, sustentado según entrevista realizada al Gestor de Negocio, el Sr. Héctor Cunyas Montes adjuntada en el **Anexo N° 1**

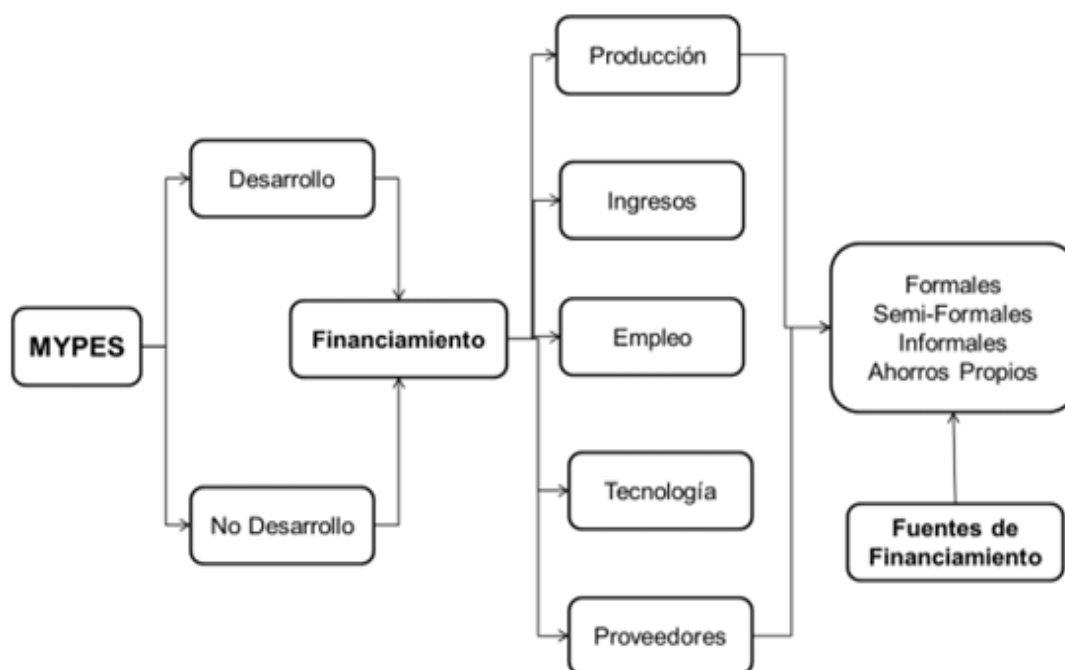


Figura 2. Flujo del impacto del financiamiento en las Mypes.

Fuente: (Miranda, 2016)

2.2.3. Respecto del tercer objetivo: (Análisis de las características del financiamiento de las pequeñas empresas del sector distribución del Perú y de la empresa Valle Service Express S.A.C)

(Palacios, 2017) de su tesis, demuestra que regularmente las empresas se financian con terceros y principalmente con instituciones financieras formales. Así también, menciona que de acuerdo a las bibliografías e información recopilada de los gestores de las empresas las tasas de los créditos solicitados en bancos, financieras, y cajas oscila entre 18% y 29%. A su vez, el alto costo del financiamiento crea una complejidad de acceso al crédito. Los plazos tienden a ser como máximo a un año y los fondos son destinados a capital de trabajo, activo fijo, tecnología, mantenimiento de infraestructura, entre otros.

Por otro lado, las empresas han reaccionado propiciamente al crédito recibido de las instituciones financieras, no obstante, pese a su buena acogida aún queda por pulir la conducta de los empresarios que muchas veces son adversos al riesgo o les genera malestar tener que pagar intereses; sin embargo; el trabajo de los asesores de banca o financieros debe ser el mejor para que los clientes interioricen conceptos básicos como márgenes, rentabilidad y actividad comercial eficiente optimizando costos y gastos, de tal manera que al plasmarlos en sus negocios puedan ver y valorar los cambios significativos que el financiamiento puede otorgar.

Capítulo 3

Discusión

(Miranda, 2016) En su tesis “Incidencia del Financiamiento de Mi Banco en la mejora de capital de trabajo de la mype comercial Negocios e Inversiones Miranda S.A.C – Chepen Año 2014”, se extraen los gráficos anteriormente detallados, que indican de qué manera el financiamiento impacta en las diferentes aristas de un negocio para su desarrollo, crecimiento en la actividad comercial y solidez en sus futuras inversiones y operaciones.

De igual modo, en el detalle de las tasas de interés se puede observar que estas oscilan entre el 19% y 33% siendo Mi Banco, la entidad financiera, que menos cobra a las Mypes.

Si bien es cierto, las tasas de interés se calculan en base al riesgo de cada empresa, el carácter del cliente como pagador, el nivel de endeudamiento que se tiene en el sistema financiero y garantías reales o líquidas que como persona jurídica se pueda tener en el haber influyen en qué tan complejo pueda ser la adquisición de un crédito comercial y el plazo al que se pueda solicitar. Si hacemos referencia a la empresa en análisis, Negocios del Valle Express S.A.C, que solicite un préstamo de capital de trabajo de una suma de S/. 75,000.00 a un plazo de 24 meses con una TEA del 33% se puede observar que, haciendo un cálculo de interés compuesto, el cliente percibe un desembolso aproximado de S/. 70,000.00.

Entonces, por el tipo de negocio, la informalidad que pueda tener, el patrimonio que lo respalde y las obligaciones que tenga que cubrir en un corto plazo, se entendería que el costo del financiamiento puede jugar en contra del negocio, por ello se le considera como una barrera. Es clave mencionar, que hay Bancos, Cajas Municipales y Financieras que tienen segmentos establecidos en lo que respecta a su atención. Un claro ejemplo es Mi Banco, que se caracteriza por atender financiamientos de las pequeñas y medianas empresas brindando costos, tarifas y comisiones de acuerdo a cada perfil.

Por otro lado, en muchas oportunidades los empresarios buscan la manera de financiarse con sus proveedores, sin embargo; dependiendo de qué tan importantes sean, las condiciones crediticias y la holgura que se les ofrece depende del poder de negociación que se tiene como cliente, o del nivel de confianza que exista entre las partes.

Claramente se puede observar que lo anterior mencionado se traduce como realidad en los en la gestión de negocios en el caso en análisis ya que la empresa estaba obligada a comprar a La Calera Huancayo debido a que el volumen no justificaba (para los intereses del proveedor)

que los costos operativos sean trasladados al cliente, debido a que debía fletear la mercadería de Huancayo a La Oroya para su venta. Es por ello que nuestro cliente entra en negociación con la Oficina Principal de La Calera en Chorrillos-Lima a fin de que su mercadería salga de Lima, llegue a La Oroya y luego a Huancayo. Para ello convienen la compra de volumen de “tráiler cerrado” que consiste en 30TN a 33TN de huevos semanales (2.8M a 3M paquetes) en camión lacrado. Esto beneficia a la empresa en análisis debido a que la compra bajo ésta modalidad no le genera costo por flete (ahorro), además el descuento del 0.5% por volumen que le permitirá atender la demanda insatisfecha que se da especialmente con el mercado mayorista quienes le dan la velocidad en la colocación al minorista.

Conclusión

- La tasa de interés es el principal factor que obstaculiza el acceso a un financiamiento a la empresa Negocios del Valle Express S.A.C.
- La Mype Negocios del Valle Express S.A.C. puede acceder a los siguientes créditos en el Banco de Crédito del Perú: Línea revolvente de capital de trabajo, pagaré electrónico para pago a proveedores carterizados en el BCP, leasing vehicular, tarjeta de crédito empresarial y línea de sobregiros para desfases puntuales de caja; lo que permitirá que el empresario pueda realizar su actividad comercial con mayor flexibilidad para lograr el crecimiento del negocio de modo que llegue a cumplir los objetivos planteados al inicio de su ejercicio.
- El cliente toma la decisión de trabajar con el BCP debido a las condiciones crediticias otorgadas y la variedad de líneas de crédito facilitadas porque le permitiría ordenar su negocio. En primer lugar, la identificación de cómo los fondos son manejados y transferidos a los involucrados (proveedores, planillas y gastos corrientes varios) ya que se le brindó la asesoría correspondiente para mitigar riesgos. En segundo lugar, el financiamiento del camión lacrado que nació como sugerencia de la Banca con el fin de que se genere un ahorro significativo permitió que la cuenta de activos fijos se haga más fuerte y que mejore el ratio de capital de trabajo.
- El financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer.
- (Vaca, 2012), en su tesis doctoral asegura que las entidades financieras realizan un estudio de cada cliente para tener muy en claro si van a poder asumir la responsabilidad de pago de intereses y comisiones derivados de los préstamos otorgados. Es por ello que se solicitan una serie de documentos para poder analizar si el crédito debe aprobarse y que se evalúa internamente considerando el sector, información financiera, comportamiento de pagos, carácter del cliente, los proyectos vigentes y el histórico financiero de la organización.
- Se tiene como recomendación que las empresas calificadas como Mype's continúen apoyándose en entidades financieras formales que además del financiamiento que puedan facilitar también jueguen un rol importante en lo que refiere a asesoría financiera, crediticia

y comercial por parte de los profesionales que forman parte de estas importantes instituciones y así lograr un crecimiento sano del negocio.

Bibliografía

- Bárcena, A., Prado, A., Cimoli, M., & Pérez, R. (2013). Cómo mejorar la competitividad de las pymes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. *CEPAL*, 9-39.
- Casana, M. (2013). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma. *Tesis*.
- De La Mata, G. (2005). Nuevos Instrumentos Financieros de apoyo a la financiación de las pequeñas y medianas empresas como estrategia de desarrollo local. *Paper - Fondo Europeo de Inversiones Advisory Services*, 58 - 71.
- Hernandez Sampieri, R., & Fernández Collado, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Kong, J. A., & Moreno, J. M. (08 de Agosto de 2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José - Lambayeque en el período 2010 - 2012*. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lira, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento, Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Obtenido de USAID PERU: http://2013.comunidadilgo.org/contenido/portal/portaldoc201_3.pdf?0156b23%2054dbfac532599c5d359cb4f9b
- Miranda, L. (2016). *Biblioteca Digital. Dirección de Sistemas de Informática y Comunicación - UNT*. Obtenido de Incidencia del financiamiento de Mi Banco en la Mejora del capital de trabajo de la Mype comercial Negocios e Inversiones Miranda S.A.C - Chepén Año 2014: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5117/mirandamalca_luz.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Nivin, S. (2016). *El Financiamiento en el comercio del mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, Periodo 2015*. Huaraz.

- Palacios, M. (2017). *ULADECH Católica*. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1939/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_PALACIOS_SU_MIRIAM_LUCIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria - SUNAT. (27 de 06 de 2008). *SUNAT*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>
- Vaca, J. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. *Tesis Doctoral, Departamento de organización de empresas*, 357 - 424.
- Valverde, M., & Vásquez, F. (2017). El Financiamiento de las Mypes del sector comercio del Perú: Caso Importaciones Médicas Velsor S.A.C. de Cañete, 2015. *In Crescendo*, 122 - 133.
- Zuta, M., & Wiese, A. (2009). *Una mype con calidad, Guía para entender y evaluar un sistema de gestión de la calidad*. Obtenido de http://2013.comunidadilgo.org/contenido/portal/portaldoc200_3.pdf?0156b2354dbfac532599c5d359cb4f9b

Anexos

Anexo 1. Entrevista al Gestor de Negocio

Sr. Héctor Cunyas Montes DNI: 20070365

Cargo: Gerente General

1. ¿Cómo financia su actividad? ¿Con financiamiento propio? ¿Con financiamiento de terceros?

El Sr. Cunyas afirma que la actividad comercial de su empresa es financiada por terceros.

2. Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre? ¿Entidades bancarias, no bancarias o prestamistas?

El financiamiento que obtienen es por entidades bancarias.

3. Usualmente, ¿las entidades bancarias les brindan las facilidades del caso para la obtención del crédito?

Los bancos juegan un rol muy importante para la empresa ya que nos ofrecen productos que nos permiten contar con la liquidez correspondiente en el momento que lo necesitamos.

4. ¿Considera que la tasa de interés y comisiones relacionadas al financiamiento van de acuerdo al monto desembolsado?

En muchas oportunidades no nos sentimos cómodos con las tasas aplicadas a los financiamientos. Éstas son bastante elevadas, sin embargo; por la necesidad no tenemos otra alternativa a la que podríamos aplicar.

5. ¿El monto solicitado fue igual al monto que se le desembolsó?

Normalmente, siempre nos dan un monto menor. Todo depende del monto que hayamos utilizado en nuestras líneas de crédito.

6. ¿A qué fue destinado el financiamiento solicitado? ¿Capital de trabajo, Mejora de infraestructura de su centro de trabajo/planta, activos fijos?

La necesidad principal que tenemos como empresa es la de pago a proveedores, por lo que pedimos líneas de capital de trabajo y de manera puntual solicitamos leasing vehicular.

7. ¿Tiene planeado realizar inversiones en activos fijos a corto plazo?

Considero que las inversiones van de la mano del crecimiento del negocio. Tenemos proyectado un crecimiento importante por lo que sí consideramos inversiones en trailers cerrados para la distribución de huevos en La oroya y Selva Central.

8. ¿Quiénes son sus principales clientes? ¿Cuántos años de relación mantiene con ellos?

Se tiene identificado a tres grupos diferenciados de clientes: Mayorista, Mini Mayorista y Bodegas que se caracterizan por el volumen de compra.

9. Al ser su principal proveedor “La Calera”, ¿el poder de negociación ha variado en el tiempo?

Sí ha variado. Desde el año 2009 a la fecha (año 2014) se logró disminuir costos en flete ya que la compra se hace de manera estratégica por volumen permitiendo hacer una distribución oportuna. Por tenerlo tantos años como proveedor la confianza y facilidades también han variado a nuestro favor.

Anexo 2. Entrevista a la Jefa de Finanzas de la Empresa

Sr. Elena Salas

Cargo: Jefa de Administración y Finanzas

1. ¿Podrías afirmar que después de la tomar financiamiento en entidades financieras formales, la empresa ha mejorado su actividad comercial?
2. ¿Los montos que solicitan en los Bancos, se les desembolsan según petición?
3. ¿Las condiciones crediticias otorgadas se ajustan a lo que han solicitado?
4. ¿Qué tipo de necesidad es la que usualmente solicitan cubrir?
5. ¿Tienen planes de capitalización de utilidades en el corto plazo?
6. ¿Cuáles consideraría son las principales dificultades para acceder a un crédito comercial?
7. ¿Qué es lo que usualmente le pide el Banco para poderle desembolsar alguna operación?
8. ¿Cuáles son las tasas que le cobran usualmente para los préstamos? ¿Les mejoran las condiciones?
9. ¿Utiliza algún producto electrónico que le simplifique la gestión en pagos?
10. ¿Con cuántos bancos o entidades financieras trabaja? ¿Qué es lo que encuentra en uno que no haya en el otro?

Anexo 3. Perfil profesional**NICOLE MARIE SUÁREZ CARIAT**

Jr. Benigno Cornejo N° 497 Pueblo Libre
Lima - Perú
(Telf.) (01) 463-0046 / 980-542-873
suarez.nicole@hotmail.com

Egresada de 27 años de la facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Piura – Campus Lima. Aspira desempeñarse en puestos que permitan su crecimiento personal y profesional a través de tareas cada vez más complejas y que contribuyan a los objetivos de la organización que me acoja. Valora los espacios dinámicos, la proactividad, el trabajo en equipo y el compromiso.

Actualmente me encuentro desempeñando el puesto de Analista de Banca de Negocios en Banco de Crédito del Perú, donde tengo a cargo una cartera de clientes a las que facilito, previa evaluación, líneas de crédito y servicios electrónicos que se ajusten a su modelo de negocio.

Estudios Complementarios:

Programa de Especialización en Banca (PEB) – BCP - 2016

