



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO EN  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIAL – RUBRO BOUTIQUE DE COMPRA Y  
VENTA DE PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS EN  
EL DISTRITO PIURA, 2017.**

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

AUTORA

**GUERRERO TICLIAHUANCA, YULI YESICA.  
ORCID: 0000-0003-8970-5629**

ASESORA

**GARCÍA MANDAMIENTOS, EDMÉ MARTHA  
ORCID: 0000-0003-0012-652X**

**PIURA – PERÚ  
2019**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO EN  
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIAL – RUBRO BOUTIQUE DE COMPRA Y  
VENTA DE PRENDAS DE VESTIR PARA DAMAS EN  
EL DISTRITO PIURA, 2017.**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Guerrero Ticliahuanca, Yuli Yesica.

ORCID: 0000-0003-8970-5629

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, estudiante de  
pregrado, Piura – Perú

### **ASESORA**

García Mandamientos, Edmé Martha

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Facultad De Ciencias  
Contables Financieras y Administrativas, Escuela Profesional De  
Contabilidad, Piura - Perú

### **JURADO**

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID: 000-0003-4657-067X

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID: 000-0002-5549-9188

Reto Gómez, Jannyna

ORCID: 0000-0002-2169-9741

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA**

Dr. Víctor Manuel Landa Machero  
Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo  
Miembro

Mgtr. Jannyna Reto Gómez  
Miembro

Mgtr. Edmé Martha García Mandamientos  
Asesora

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme la vida, a mis padres y  
hermanas(os), por el amor y fortaleza necesaria  
y así poder cumplir cada una de mis metas  
trazadas en mi vida.

A mi asesora de tesis, Mgtr,  
Edmé Martha García  
Mandamientos, por su valioso  
apoyo en mi investigación  
para la presentación de mi  
tesis.

## **DEDICATORIA**

A dios por guiar mis pasos a mis padres  
y hermanos por motivarme y haber sido  
mi apoyo moral, espiritual y económico  
para seguir y lograr mis metas.

A la Uladech Católica, a mis  
profesores, por la oportunidad de  
crecer y convertirme en una  
profesional, al servicio de mi país.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de los micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017. Se aplicó una metodología tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, como técnica la encuesta e instrumento un cuestionario pre estructurado diseñado con 43 preguntas relacionadas a la investigación, una muestra representada por 10 empresas del sector en estudio. Obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los gerentes, el 50% de los encuestados son adultos; un 60% son de sexo femenino; el 40% tienen estudios secundarios y/o universitarios; el 70% tienen cargo de gerentes. En cuanto a las empresas encuestadas, el 40% tienen más de 6 años en actividad; siendo un 70% pertenecen al régimen tributario NUEVO RUS; el 70% emite boletas de venta; y el 70% tiene más de 1 a 2 trabajadores. En cuanto al Financiamiento, el 100% de las empresas ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos; un 60% de préstamos proviene de bancos; el 60% lo invirtió en expansión y desarrollo de sus empresas; y el 50% desean de las entidades financieras encontrar plazo de gracia para el microempresario; concluyendo que el financiamiento si coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos; herramienta importante en el mundo empresarial. Recomendando conservar documentos que sirven de garantía y requisitos para futuros financiamientos como títulos de propiedad, flujos de caja, estados financieros e inventarios.

**Palabras Clave:** Financiamiento, Comercio, Boutique.

## **ABSTRACT**

The general objective of the research was to: Describe the main characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commercial sector - a boutique item for the purchase and sale of garments for women in the district of Piura in 2017. A methodology was applied quantitative type, descriptive level, non-experimental design, as a technique the survey and instrument a pre-structured questionnaire designed with 43 questions related to research, a sample represented by 10 companies in the sector under study. Obtaining the following results: With respect to the managers, 50% of the respondents are adults; 60% are female; 40% have secondary and / or university studies; 70% are managers. As for the companies surveyed, 40% have more than 6 years in activity; being 70% belong to the NUEVO RUS tax regime; 70% issues sales tickets; and 70% have more than 1 to 2 workers. In terms of financing, 100% of the companies have requested financing to achieve their objectives; 60% of loans come from banks; 60% invested in the expansion and development of their companies; and 50% want financial institutions to find a grace period for the microentrepreneur; concluding that the financing did contribute to the fulfillment of its objectives; important tool in the business world. Recommending, keep documents that serve as collateral and requirements for future financing such as property titles, cash flows, financial statements and inventories.

**Keywords:** Financing, Commerce, Boutique.

# CONTENIDO

TITULO DE LA TESIS.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO.....	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
INDICE DE GRAFICOS .....	xiii
I. INTRODUCCION .....	1
II. REVISION DE LITERATURA .....	4
2.1 Antecedentes .....	4
2.1.1 Internacionales.....	4
2.1.2 Nacionales.....	6
2.1.3. Locales. ....	9
2.2 Bases Teóricas.....	11
2.2.1 Teorías de Financiamiento.....	11
2.2.2 La teoría tradicional de la estructura financiera.....	12
2.2.3 La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) .....	166
2.2.4 Teoría la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.....	177
2.2.5 Teoría del riesgo .....	18
2.3 Marco Conceptual.....	19
2.3.1 Generalidades.....	19
2.3.2 Financiamiento: .....	19
2.3.3 Formas de Financiamiento.....	19
2.3.3.1 El Financiamiento a corto plazo: .....	20
2.3.3.2 El Financiamiento a Largo Plazo:.....	211
2.3.4 Otros Tipos de Financiamiento .....	222
2.3.5 Lo que necesita conocer sobre financiamiento para Mypes y Pymes. ....	233
2.3.6 Instituciones Reguladoras y Supervisoras.....	255
2.3.6.1 Banco Central de Reserva del Perú (BCRP): .....	255
2.3.6.2 Superintendencia de Banca, Seguros y AFP:.....	266
2.3.7. Que evalúa un banco para otorgar un prestamo a un emprendedor....	27
2.3.8. Boutique Tienda de ropa para damas.....	28
III. HIPOTESIS .....	300
IV. METODOLOGÍA. ....	311

<b>4.1 Tipo y nivel de investigación.....</b>	<b>311</b>
<b>4.2 Diseño de la investigación .....</b>	<b>311</b>
<b>4.3 Población y muestra: .....</b>	<b>311</b>
<b>4.4 Técnicas e instrumentos .....</b>	<b>322</b>
<b>4.5 Plan de análisis.....</b>	<b>322</b>
<b>4.6 Operacionalización de variables. (Variar) .....</b>	<b>333</b>
<b>4.7 Matriz de consistencia. ....</b>	<b>355</b>
<b>4.8 Principios éticos de la investigación .....</b>	<b>366</b>
<b>V. RESULTADOS .....</b>	<b>377</b>
<b>5.1 Resultados.....</b>	<b>377</b>
<b>5.1.1 Según el objetivo específico 1: .....</b>	<b>377</b>
<b>5.1.2. Según el objetivo específico 2: .....</b>	<b>433</b>
<b>5.1.3. Según el objetivo específico 3: .....</b>	<b>577</b>
<b>5.2 Análisis de resultados. ....</b>	<b>800</b>
<b>5.2.1 Objetivo específico 1:.....</b>	<b>800</b>
<b>5.2.2 Objetivo específico 2:.....</b>	<b>811</b>
<b>5.2.3 Objetivo específico 3:.....</b>	<b>833</b>
<b>VI. CONCLUSIONES.....</b>	<b>888</b>
<b>6.1 Respecto al Objetivo específico 1: (Ver tabla del 1 al 6). ....</b>	<b>888</b>
<b>6.2 Respecto Objetivo específico 2: (Ver tabla del 7 al 20). ....</b>	<b>88</b>
<b>6.3 Según al Objetivo específico 3. (Ver tabla 21 al 43). ....</b>	<b>90</b>
<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>922</b>
<b>Recomendaciones: .....</b>	<b>922</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ....</b>	<b>933</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>988</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Edad de los propietarios o representantes legales de la empresa? .....	37
Tabla 2: Sexo de los propietarios, y/o representantes legales de la empresa?.....	38
Tabla 3: Grado de instrucción de propiet. y/o representante legal de la empresa ...	39
Tabla 4: Profesion de los propietarios y/o representantes legales de la empresa? ..	40
Tabla 5: Cargo que ocupa en la empresa? .....	41
Tabla 6: Tiempo que desempeña en la actividad? .....	42
Tabla 7: Tiempo de la empresa en la actividad comercial?.....	43
Tabla 8: Estado de la empresa? .....	44
Tabla 9: ¿Constitucion legal de la empresa? .....	45
Tabla 10: ¿Regimen Tributario?.....	46
Tabla 11: ¿ Tipo de comprobante que emite la empresa? .....	47
Tabla 12: ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa? .....	48
Tabla 13: ¿Numero de trabajadores en planilla? .....	49
Tabla 14: ¿Control contable?.....	50
Tabla 15: ¿Tipo de capital ? .....	51
Tabla 16: Cuantos establecimintos tiene su empresa incluyendo este?.....	52
Tabla 17: ¿Propiedad del local comercial?.....	53
Tabla 18: ¿Tipo de licencia?.....	54
Tabla 19: ¿La empresa forma parte de una asociacion o gremio ?.....	55
Tabla 20: ¿Cómo considera a su empresa en su localidad ?.....	56
Tabla 21: ¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente? .....	57
Tabla 22: Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?.....	58
Tabla 23: De donde proviene su financiamiento? .....	59
Tabla 24: ¿ Cuenta la empresa con un flujo de efectivo proyectado? .....	60
Tabla 25: La empresa realiza una programación de sus compras .....	61
Tabla 26: La empresa cuenta con un Manual de Organización y Funciones? .....	62
Tabla 27: ¿La empresa logró el año pasado sus metas programadas?.....	63
Tabla 28: ¿Qué instrumento financiero le fue otorgado? .....	64
Tabla 29: Cuando va invertir, ¿tiene en cuenta los principios de inversión o simplemente invierte porque cree que es beneficioso para la empresa? .....	65

Tabla 30: Cuales fueron los requisitos para la aprobacion del credito? .....	66
Tabla 31: Que documentos acreditaron su solvencia moral y economica? .....	67
Tabla 32: Presento garantias para respaldar el credito? .....	68
Tabla 33: Que tipo de garantia presento? .....	69
Tabla 34: Cual fue el monto otorgado para financiamiento? .....	70
Tabla 35: Cual fue el plazo de devolucion del credito?.....	71
Tabla 36: Cual fue la tasa de interes que gravo el credito? .....	72
Tabla 37: Que porcentaje del credito representa la tasa de interés ?.....	73
Tabla 38: ¿Cuál fue el destino del financiamiento? .....	74
Tabla 39:Según su opinion que factores limitan la obtencion de financiamiento? .....	75
Tabla 40:¿Qué desearia encontrar en las entidades financieras? .....	76
Tabla 41:¿Considera que el financiamiento coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales?.....	77
Tabla 42:¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial? .....	78
Tabla 43: ¿Volveria a solicitar financiamiento para su negocio?.....	79

## INDICE DE GRAFICOS

	Pag
Grafico 1: Edad de los propietarios o representantes legales de la empresa? .....	37
Grafico 2: Sexo de los propietarios, y/o representantes legales de la empresa? .....	38
Grafico 3: Grado de instrucción de propietarios y/o representante legal de la empresa .....	39
Grafico 4: Profesion de los propietarios y/o representantes legales de la empresa? .....	40
Grafico 5: Cargo que ocupa en la empresa? .....	41
Grafico 6: Tiempo que desempeña en la actividad? .....	42
Grafico 7: Tiempo de la empresa en la actividad comercial? .....	43
Grafico 8: Estado de la empresa? .....	44
Grafico 9: ¿Constitucion legal de la empresa? .....	45
Grafico 10: ¿Regimen Tributario? .....	46
Grafico 11: ¿Tipo de comprobante que emite la empresa? .....	47
Grafico 12: ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa? .....	48
Grafico 13: ¿Numero de trabajadores en planilla? .....	49
Grafico 14: ¿Control contable? .....	50
Grafico 15: ¿Tipo de capital ? .....	51
Grafico 16: Cuantos establecimintos tiene su empresa incluyendo este? .....	52
Grafico 17: ¿Propiedad del local comercial? .....	53
Grafico 18: ¿Tipo de licencia? .....	54
Grafico 19: ¿La empresa forma parte de una asociacion o gremio ? .....	55
Grafico 20: ¿Cómo considera a su empresa en su localidad ? .....	56
Grafico 21: ¿Cuál es el principal desafio que enfrenta su negocio actualmente? ..	57
Grafico 22: Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos? .....	58
Grafico 23: De donde proviene su financiamiento? .....	59
Grafico 24: ¿ Cuenta la empresa con un flujo de efectivo proyectado? .....	60
Grafico 25: La empresa realiza una programación de sus compras .....	61
Grafico 26: La empresa cuenta con un Manual de Organización y Funciones? ....	62
Grafico 27: ¿La empresa logró el año pasado sus metas programadas? ..	63
Grafico 28: ¿Qué instrumento financiero le fue otorgado? .....	64
Grafico 29: Cuando va invertir, ¿tiene en cuenta los principios de inversión o simplemente invierte porque cree que es beneficioso para la empresa? .....	65

Grafico 30: Cuales fueron los requisitos para la aprobacion del credito? .....	66
Grafico 31: Que documentos acreditaron su solvencia moral y economica? .....	67
Grafico 32: Presento garantias para respaldar el credito? .....	68
Grafico 33: Que tipo de garantia presento? .....	69
Grafico 34: Cual fue el monto otorgado para financiamiento? .....	70
Grafico 35: Cual fue el plazo de devolucion del credito?.....	71
Grafico 36: Cual fue la tasa de interes que gravo el credito? .....	72
Grafico 37: Que porcentaje del credito representa la tasa de interés ?.....	73
Grafico 38: ¿Cuál fue el destino del financiamiento?.....	74
Grafico39:¿Según su opinion que factores limitan la obtencion de financiamiento? .....	75
Grafico40:¿Qué desearia encontrar en las entidades financieras?.....	76
Grafico 41:¿Considera que el financiamiento coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales?.....	77
Grafico 42:¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial? .....	78
Grafico 43: ¿Volveria a solicitar financiamiento para su negocio?.....	79

## **I. INTRODUCCION**

Las micro y pequeñas empresas (MYPEs); son grandes empresas de hoy que empezaron como pequeñas empresas ayer y muchas de ellas en la gran industria textil que no hubiera existido sin la empresa familiar en el rubro de confección de ropa, que desde sus inicios su dificultad de desarrollo y expansión era la falta de financiamiento debido a que las instituciones bancarias no apostaban por ellas. En los últimos tiempos recién las instituciones financieras están tomando algunas medidas para mejorar y satisfacer a las MYPEs en cuanto a financiamiento.

Piura es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micro y pequeñas empresas, entre ellas las famosas MOLS que son MYPE's en el rubro de compra/venta de ropa para damas, organizaciones económicas que se dedican a ofrecer gran variedad de prendas de acuerdo a las tendencias de moda actual, nacional e internacional de acuerdo a las necesidades de los clientes, actualmente la sociedad se basa en el prototipo de mujeres con buena apariencia. Respetando el cuidado de la imagen, por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Piura, ha empezado a establecer políticas laborales adecuadas para que se trabaje en coordinación, ejecución y supervisión para el desarrollo de este sector comercio en concordancia con las políticas del Estado, para lograr beneficios de formalización como tributarios, además de planes sectoriales regionales para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación dando a conocer las ventajas de la formalización y cumplimiento tributario ante las entidades financieras quienes ofrecen a los empresarios financiamiento; con el que podrán satisfacer las necesidades de expansión y desarrollo empresarial.

En cuanto a la metodología utilizada en la investigación, este estudio permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación de las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro BOUTIQUE, en el distrito de Piura, en el año 2017, lo cual nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio, permitiendo que estas boutiques se proyecten en cuanto a la necesidad de moda para la población femenina, tomando en cuenta el glamour y la elegancia, haciéndolos merecedor a sus costos a pesar de la competencia de las grandes empresas.

Por lo anterior expuesto, para la realización de mi investigación se formuló el siguiente enunciado: *¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017?*. Teniendo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017. Y como objetivos específicos:

- 1.- Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

2.- Determinar las principales características de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

3.- Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

Finalmente, la investigación se justifica:

*Desde el Punto de Vista Social:* Servirá de guía para los nuevos empresarios en boutique que deseen ampliar su negocio a través de financiamientos, creando puestos de trabajo para la sociedad, reduciendo índices de pobreza.

*Desde el Punto de Vista económico:* A través del financiamiento las boutiques podrán afrontar sus inversiones que les generará ingresos, con lo que podrán afrontar sus impuestos a favor del estado, para el beneficio de obras y servicios públicos.

*Desde el punto de vista Académico:* Servirá de base de datos para realizar otros estudios en otros ámbitos tanto nacionales como internacionales, sobre la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutiques de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

## II. REVISION DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

En nuestra investigación se ha utilizado diversos trabajos por otros investigadores de cualquier parte del mundo, del Perú; y locales, que hayan utilizado las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

#### 2.1.1 Internacionales

**Abad (2009).** En su investigación titulado **“Estudio para la creación de una importadora y comercializadora de ropa femenina ubicada en la zona sur del distrito metropolitano de Quito.”** Determinó que en el presente estudio analiza la viabilidad de instalar una importadora y comercializadora de Ropa femenina ubicada en la zona sur del Distrito Metropolitano de Quito.

La investigación de mercado demostró que existe una demanda insatisfecha creciente que sustenta la factibilidad del proyecto. El financiamiento que requerirá la empresa alcanza los 63.047,58 dólares de los cuales el 8,84% constituyen los activos fijos, el 11,89% a activos diferidos y el 79,27% representan el capital de trabajo. Para cubrir las inversiones previstas del proyecto se ha definido una estructura financiera conformada con el 40% por recursos propios y el 60% por un crédito bancario.

**Cisneros (2010).** . En su investigación titulado **“Estudio de Factibilidad para la Creación de una Boutique de Ropa Femenina en la ciudad de Quito Provincia de Pichincha”**, En la actualidad resulta mucho más rentable la comercialización, que la

producción de ropa, ya que el costo de la materia prima y de la mano de obra es más elevado en nuestro país, es porque muchas empresas prefieren salir con sus fábricas a lugares vecinos como es Lima ya que allá tiene gran ahorro en materia prima, mano de obra, competencia debido a la cantidad de boutiques de ropa. La introducción depende mucho de la captación de clientes y la negociación que se mantenga, y así incrementar los márgenes de ventas. Al momento existe experiencia administrativa y de comercialización del promotor del proyecto, y adicional a esto, ya se cuenta con una cartera de clientes fijos.

La creciente demanda de ropa se debe principalmente al incremento demográfico y al alto nivel de vida de las mujeres, pero tal vez mas allá del alto nivel de vida, tenemos que la mujer de hoy están desempeñando papeles y funciones muy importantes, de ahí es donde se nos origina la búsqueda de introducir productos para vestuario, estar dispuestos a cubrir las necesidades de la demanda. La estructura del financiamiento está dada por fuentes internas y externas, las cuales están constituidas por el capital que aportan cada uno de los socios para el proyecto.

**González (2014)** En la investigación titulada “**La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá**”. Busca identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas Empresas (Pymes) del sector comercio. Se busca indagar en algunas organizaciones como está estructurada la gestión financiera con el propósito de establecer una posible correlación con el acceso a financiamiento considerando esta como una las variables que contribuye en la

generación de mejores oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso en la sociedad.

**Revista Dinero (2016).** En su publicación titulada “**Mi pymy es del sector textil tendrán línea de crédito en dólares**”. Concluyó en esta investigación mostrando el apoyo que el Gobierno de Colombia con el afán de ayudar a modernizar a los empresarios colombianos para lograr generar mayores exportaciones de Mi pymes exportadoras del sector textil podrán acceder a crédito de dólares a través de cualquier banco. El pago de crédito, que tendrá un periodo de gracia de un año, podrá realizarse en el siguiente amortizándolo mensualmente, trimestral o semestral a una tasa efectiva anual que estará por debajo de la que actualmente ofrece el mercado.

### **2.1.2 Nacionales**

**Bravo, E. (2015).** En su investigación titulada “**Caracterización de la capacitación y formalización de las Mypes del sector comercio - rubro ventas de prendas de vestir, distrito de Chimbote, año 2013**”. Determinó que el objetivo describir, bajo un enfoque de investigación Descriptiva con diseño no experimental. De una población de 30 MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir de las cuales se seleccionó la muestra de forma intencionada o dirigida de 20 MYPES a quienes se realizó un cuestionario de 18 preguntas mediante la encuesta obteniendo los siguientes resultados; el 60% de los representantes legales su edad entre 18 – 30 años, el 50% de las MYPES tiene entre 0 – 3 años de constitución; el 40% fue para generar ganancias, el 75% de las MYPES son informales, el 40% indicaron que la causa es el hecho de

pagar impuestos, el 50% de las MYPES no ha recibido capacitación alguna, de ello el 70% indica que es por falta de tiempo, el 80% de las MYPES afirmaron que la capacitación contribuyó en el aumento de sus ventas. *Conclusión:* La mayoría de los representantes de las MYPES tienen entre 18 a 30 años de edad, la mitad tiene entre 0 a 3 años de constituido, donde la mayoría relativamente fue para generar ganancias; por ello la mayoría de las MYPES son informales a causa de que la mitad de las MYPES no recibieron capacitación, por ello la mayoría fue por falta de tiempo.

**Comercio (2016).** En su investigación titulada “**Gamarra Pedirá Antidumping contra Confecciones Chinas**” concluyó en esta investigación mostrando que los empresarios de Gamarra esperan demostrar a Indecopi que los productos chinos llegan a precios dumping y les hacen daño ya que los textiles chinos debían pagar derechos antidumping desde 2013, pero el 2015 Indecopi revocó la medida. El experto explicó que en la investigación de oficio hecha por el Indecopi años atrás en la que él participó la producción nacional de la muestra evaluada aumentaba en 14%, así como sus ventas lo hacían en 18% un mercado en plena expansión. “No se había comprobado el daño a la industria”

**Hidalgo, J. (2013).** En su investigación titulada “**Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio-Rubro Compra Venta Prendas de Vestir del Distrito de Tacna Periodo 2011-2012**”. Tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, La investigación fue descriptiva y para la realización se escogió una muestra de 15 MYPES de una población de 15 empresas

del sector comercio y rubro mencionado, a quienes se aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 93% son adultos, el 67% de sexo femenino, Respecto a las características de las MYPES: el 87% lo hacen más de 3 años. El 100% son formales, se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 67% lo financia con fondos de terceros. El año 2011 de las MYPES encuestadas que solicitaron crédito, un 60% lo hizo solo una vez, En el año 2012 un 53% de los encuestados solicito crédito una vez. Respecto a la capacitación El 7% lo recibió, En cuanto a rentabilidad; El 93% dijo que no ha disminuido la rentabilidad en los 2 últimos años.

**Tello, L. (2014).** En su investigación titulado “**Financiamiento del capital de Trabajo para contribuir al Crecimiento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa Comercial en el Distrito de Pacasmayo**” Determino que el objetivo ha sido “Analizar el nivel de financiamiento de las entidades no bancarias y cuál es su incidencia en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito Pacasmayo. La hipótesis general Negocios o empresas que son creados para con la finalidad de solucionar del desempleo por parte de las personas que deciden desarrollar su propio negocio o empresa, pero adquieren un problema de liquidez la cual acuden a un financiamiento el cual es mayormente a las cajas municipales de ahorros y créditos, cooperativas de ahorro y crédito y financieras ya que éstas se especializan en dar créditos a las MYPES.

### 2.1.3. Locales.

**Bayona, J. & Talledo, J. (2011).** En su investigación titulada “**Análisis Económico de las Barreras de Entrada al Mercado Crediticio en los Comerciantes del Mercado de la Unión**”. Identifica Las Barreras de entrada al Mercado Crediticio de los comerciantes del Mercado De La Unión. Uno de los principales problemas que afrontan dichos empresarios de este mercado, como en la mayoría de los mercados de nuestro país, la falta de acceso a fuentes de financiamiento formal, dichas Mypes recurren a prestamistas informales para lograr su rápida liquidez lo que ocasiona el pago de elevadas tasas de interés, estas limitantes impiden el desarrollo y crecimiento. Es por ello que la presente se apoyara en un problema que pretende responder. Siendo los principales beneficiarios con esta investigación todos comerciantes del Mercado Modelo de La Unión.

**Chang (2005).** En su investigación titulado “**El sector confecciones en la ciudad de Piura: diagnóstico competitivo, problemática actual y perspectivas a futuro**”, presente investigación tiene por finalidad realizar un diagnóstico de la actividad confeccionista. De este modo el estudio se centrará en el análisis del sector confecciones en la ciudad de Piura, y el porqué de su no competitividad. Se analizan las microempresas del sector confecciones, y se vislumbra la forma en la que son manejados los diferentes factores como infraestructura, equipo, clientes, gestión, publicidad, financiamiento entre otros, que son clave para el impulso del sector.

El estudio tiene como punto de partida algunos supuestos que sirvieron para en marcar y orientar el proceso de investigación y sus resultados fueron: Asimismo de

profundizar sobre la estructura y perfil de la pequeña y microempresa de confecciones en Piura; evaluar su dinámica con los demás grupos involucrados, como: instituciones crediticias, proveedores, clientes; no cuentan con un soporte financiero; tampoco normativo por parte del Estado.

**Vega (2011).** En su investigación titulado “**Análisis del Financiamiento para las Pymes en la Región Piura**”. Determinó que en la presente investigación es un intento por analizar las fuentes de financiamiento para las MYPES y la situación de la Micro y pequeña empresa en Piura; como también darles a conocer que instituciones y programas los puedan apoyar y asesorar para iniciar su negocio. El presente trabajo contiene cuatro capítulos para su total desarrollo. Primer capítulo se destina el marco teórico, legal e institucional, al que le sigue la importancia de la MYPEs en la economía Nacional y regional .Se aborda un análisis de la situación de las PYMEs en la región Piura, para determinar con las fuentes de financiamiento para la micro y pequeña empresa.

## **2.2 Bases Teóricas**

**Arias, (2016, P.107)**, manifiesta que “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”. Por lo tanto, entendemos que en las bases teóricas se asienta la investigación para posteriormente mediante análisis se logre los resultados; por ello mostramos gran parte de diferentes conceptos respecto al tema en estudio.

### **2.2.1 Teorías de Financiamiento**

Hoy en día las organizaciones tienen obstáculos para su consolidación y mantenimiento en el mercado comercial, barreras que se les presenta en su financiación, provisión de sus actividades en operación eficientes y efectivos en cuanto al financiamiento, asegurando una expansión y crecimiento ante la competitividad ser más allá.

**Trujillo (2010)** En un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.

**Sarmiento. R (2010) asegurar el crecimiento** de las micro y pequeñas empresas, unos se endeudan, otras emiten acciones, otras recurren las reservas de autofinanciamiento. Como explicar estas diferentes practicas si se supone que la regla

de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe gran variedad de selecciones a su vez muy complejas, tanto el nivel práctico como a nivel teórico. Lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorias.

### **2.2.2 La teoría tradicional de la estructura financiera**

Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima (EFO). La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. **Durand (1952).**

**Modigliani & miller (1958)**, nos manifiesta que la base para el pensamiento moderno en la *estructura de capital*, buscan los equilibrios de los costos y el endeudamiento que una micro empresa o sector económico puede poseer, lo cual nos permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizaría para detectar los niveles del capital de la empresa. No importa cuál es la política de dividendos de la empresa. Por lo tanto, también llamo El Principio de irrelevancia de la estructura de capital y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de las micro y pequeñas empresas.

La tesis de M&M nos brinda tres proposiciones:

**Proposición I.** Brealey y Myers (1993), nos manifiesta que el “valor de la empresa” depende únicamente de la capacidad generadora de renta de sus activos, no aplica medidas para saber de dónde han emanado sus recursos financieros que lo han financiado, determinando tanto el valor total del mercado de una empresa como su costo de capital son totalmente independientes de su estructura financiera, por lo tanto, la política de endeudamiento de las micro y pequeñas empresas no tiene ningún efecto sobre los accionistas.

**Proposición II.** Brealey y Myers (1993), por su parte plantean que la “rentabilidad” esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento, digámoslo, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa a una determinada clase, es función lineal de la razón de un endeudamiento.

**Proposición III.** Fernández, L. (2003), Nos manifiesta “la tasa de retorno” de un proyecto de inversión ha de ser de completo independiente a la forma como se financie las micro y pequeñas empresas, que al menos debe ser igual a la y tasa de capitalización que el mercado aplica a las empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgos de la empresa inversora, es decir la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma que cada empresa este financiada.

Según Teorema de Modigliani y Miller SIN IMPUESTOS:

Aprobado bajo el supuesto de no los impuestos. Se hace una determinación de dos proposiciones, que también puede extenderse a una situación de impuestos.

Determinamos dos empresas que son idénticas con excepción por sus estructuras financieras. La primera (empresa A) que se financia con solo capital. La segunda (empresa b) esta: es financiada en parte por la capital/acciones, y en parte por deuda. Por lo tanto, M&M, afirma que el valor de las dos empresas es el mismo.

**Myers & Majluf (1984).** Según su hipótesis, no hay consenso en cuanto a una determinada estructura de financiamiento óptima; recomiendan tener un manejo de control el momento de elegir las fuentes de capital para las actividades comerciales, tomando como suposición que las empresas tienen a evitar financiarse con fuentes externas, dado los costos de información diferencial entre administradores y propietarios Actuales frente a los acreedores y nuevos propietarios, por lo cual se financiarán en primera instancia con las utilidades retenidas, sólo si fuese necesario recurrirán al endeudamiento y como última opción a la emisión de nuevo patrimonio. En este caso se escogerá la estructura de capital más conveniente para la empresa Avícola , incluyendo en el análisis factores internos y externos que condicionan las decisiones de los altos mandos y los administradores de la entidad, para ello se realizará un estudio cuidadoso de aquella estructura que sea la más provechosa, para lograr un mayor del valor tanto en las micro y pequeñas empresas y de los accionistas obteniendo el control respecto a las utilidades indicando que no es lo único que mantiene a pie en marcha a los dueños de las determinadas entidades u organizaciones.

**Pecking Order (1984)**, Respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos, entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores 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 éstos 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 acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación, con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Pecking order (TPO) o jerarquía de preferencias, fue formalmente propuesta por Myers (1984) y por Myers y Majluf (1984), La teoría predice, básicamente, que las empresas prefieren financiar sus nuevos proyectos mediante recursos generados internamente, adaptando un cierto nivel, más o menos fijo, de pago de dividendos, a sus oportunidades de inversión. En el supuesto de que la financiación interna sea insuficiente, las empresas preferirán endeudarse, en primer lugar, y, sólo como último extremo, decidirán aumentar la cifra de capital. Esta teoría ha sido aplicada

extensamente y, en algunos casos, se ha puesto en entredicho, fundamentándose en consideraciones tales como la ventaja fiscal de la deuda, las particulares relaciones alcanzadas entre la empresa y el banco acreedor o las incorrectas estimaciones de los futuros rendimientos esperados. El enfoque se ha aplicado, de forma específica, también, a las empresas de reducido tamaño, donde las asimetrías informativas con respecto a los mercados financieros son mucho mayores.

La Teoría de la Jerarquía pretende simplemente ser una descripción del proceso de financiación de las empresas, mientras que el relevante que intentó, desde un punto de vista teórico y basándose en la asimetría informativa, explicar esa teoría. De hecho, el trabajo de Myers y Majluf (1984) está pensado para empresas cotizadas en bolsa y para mercados, como el norteamericano, donde las empresas mayoritariamente aumentan capital mediante ventas en firme, y no mediante derechos de suscripción preferente, que es el procedimiento más empleado tanto en España como en el resto de los países. Los planteamientos de Myers y Majluf (1984) y otras explicaciones de la Teoría de la Jerarquía son abordados con mayor detalle en apartados posteriores.

### **2.2.3 La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order)**

Propone una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PyMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales. La forma como las empresas configura su estructura financiera y de capital determina ciertas posiciones en los que respecta a los niveles de riesgo que se asumen y al efecto que tiene la deuda en la rentabilidad de una empresa. Los beneficios retenidos generan bajos costos de transacción y emitiendo deuda se incurre en menores costos de transacción que si emite capital. El financiamiento con deuda también genera reducción de impuestos si la empresa tiene beneficios tributarios.

#### **2.2.4 Teoría la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.**

Esta teoría se centra en la inversión teniendo en cuenta los mercados de capitales considerando al ahorro – inversión como puntos muy importantes a tener en cuenta; por otro lado, esta teoría fija su meta en las predicciones que debe tomar en cuenta un inversionista y ponerlas en práctica en función al movimiento del mercado; esto le permitirá tomar una decisión adecuada. Además, esta teoría señala algunos procedimientos a seguir para la acertada selección de valores sean cual fuere la situación del mercado (certeza o incertidumbre).

### **2.2.5 Teoría del riesgo**

Esta teoría permite relacionar el riesgo con la incertidumbre, donde los estudiosos dicen que el riesgo viene a ser la pérdida económica que enfrenta el capitalista de forma literal, sin embargo, la incertidumbre viene a tallar en la situación consecuente que tendrá la organización en donde invierte el capitalista. Por lo tanto, esta teoría permite ver a la persona en la toma de decisión en su inversión, la asignación de sus recursos y en general su desarrollo en un marco incierto.

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1 Generalidades**

Consideramos al marco conceptual un conjunto de conceptos donde encontramos términos aplicados por el investigador en un estudio, con el fin de entender con claridad los diferentes puntos que involucren al tema en investigación.

### **2.3.2 Financiamiento:**

Es el conjunto de recursos monetarios y de créditos que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. La manera más común de lograr el financiamiento para algunos de los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de la entidad bancaria. **(Definicionabc 2007)**

### **2.3.3 Formas de Financiamiento**

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en:

- a) Financiamiento a corto plazo.
- b) Financiamiento a largo plazo
- c) Otros tipos de financiamiento.

Los cuales se utiliza diariamente en las distintas entidades financieras, brindando las posibilidades en mantener una economía de sus actividades comerciales estables y eficientes, brindando un mayor aporte al sector económico y empresarial al cual participan.

### **2.3.3.1 El Financiamiento a corto plazo:**

Prestamos de dinero que se le otorga a una empresa mediante un periodo determinado, puede ser en semana o en dos meses, considerando los bajos costos de devolución de dinero.

#### **Conformado por:**

**Crédito Comercial:** Es una forma factible que se da a corto plazo en los negocios, lo cual se hace uso a las cuentas por pagar de las micro y pequeñas empresas, de su pasivo a corto plazo acumulado, los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

**Crédito Bancario:** por lo tanto es aquella transacción de dinero que se realiza a una persona o empresa de una entidad financiera, creando tipo de financiamiento a corto plazo que las micro y pequeñas empresas, obtienen por medio de los bancos. Sustentamos que en la actualidad es la manera más utilizada por parte de las micro y pequeñas empresas para solventar y cubrir las diferentes necesidades que se les presente en el mundo empresarial. Está claro que mediante este crédito bancario buscan las micro y pequeñas empresas estabilizar sus ingresos monetarios y patrimonio de capital.

**Pagaré:** documento escrito que se emite a la persona que se le realiza un préstamo de dinero, junto con los intereses específicos, mediante el cual se compromete a cancelar

en una fecha determinada, a la orden y al portador, firmada por el formulante del pagare.

**Línea de Crédito:** dinero disponible en una entidad financiera para prestar a las micro y pequeñas empresas dependiendo una cantidad máxima, dentro de un periodo determinado, en el momento que lo solicite. Consideramos también que es un tipo de financiamiento que los bancos mantienen reservado para los clientes más solventes del banco, siempre y cuando el cliente u la empresa mantengan una línea crediticia limpia.

**Papeles Comerciales:** Es una forma de financiamiento a corto plazo, documentos no garantizados, de las grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, entre ellos están las compañías de seguros. Manifestamos que el papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

Financiamiento por medio de los inventarios de las empresas como garantía de algún préstamo solicitado, si fuese el caso que la empresa pudiese incumplir los pagos acordados, el acreedor tiene el derecho de posicionarse de esta garantía.

### **2.3.3.2 El Financiamiento a Largo Plazo:**

La manera de financiar por un periodo convencional más de 5 años, utilizado generalmente en la planeación para definir el lapso en el que se alcanzan los objetivos nacionales de desarrollo.

**Conformado por:**

**Hipoteca:** Se entiende cuando una propiedad de un deudor que recibe dinero de un banco pasa a manos del prestamista, con la finalidad de garantizar el pago del préstamo obtenido.

**Acciones:** se determina la participación patrimonial o de capital dividida en partes iguales de un accionista, dentro de una sociedad u organización a la que pertenece.

**Bonos:** Entendemos que es un documento escrito que certifica que el prestatario se compromete en pagar la suma especificada en fecha e intereses determinados.

**El Arrendamiento Financiero:** se determina que es un Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario).

**Bernal, L. (2006).** Nos manifiesta que el arrendamiento se realiza en partes, por lo tanto, permite a las micro y pequeñas empresas recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos son deducibles del impuesto como gasto de operación. Como ventajas, evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

### **2.3.4 Otros Tipos de Financiamiento**

**Perez. L y Campillo. F (2011),** manifiesta que en nuestro país existe gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional.

Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos, a diferencia de plazos, a personas y organizaciones.

**Se clasifican así:**

- a) Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) Instituciones financieras públicas: bancos del estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) Entidades financieras: Nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de la población. Incluye los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

**2.3.5 Lo que necesita conocer sobre financiamiento para Mypes y Pymes.**

Conforme transcurre el tiempo los empresarios constituidos formalmente tienen la facilidad de acceder a alguna fuente de financiamiento, provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. De optar por una alternativa

es que "no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos".

**Lizardo Agüero, (2013).** Nos manifiesta que el rol del Estado en torno al interés es favorable. "El interés constituye un escudo fiscal, haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuesto a la Renta".

Agüero advierte a los empresarios tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento. ¿La razón? Mientras aquellas implican una TEA que bordea el 98%, la de éstas últimas se acerca al 70%. "Gran error es utilizarlas como instrumento de financiamiento para una actividad empresarial porque resulta en un costo muy elevado".

El empresario debe observar si la entidad que le está ofreciendo el financiamiento es supervisada por la Superintendencia de Bancas y Seguros - SBS. "No optemos por entidades que pueden otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley". "Se observa la presencia de prestamistas o agiotistas, y es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa".

No obstante, las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas para el exterior del país. Y es que fuera de nuestro sistema financiero, "hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso

de COFIDE, y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso".

"El dinero de todo empresario no puede estar ocioso. De ahí la importancia de encontrar no solo fuentes de financiamiento sino también canales de inversión". Por ese motivo, "hay que optar por rentabilizar el dinero de las inversiones, estoy refiriéndome a ahorros, certificados a plazo fijo, entre otras actividades".

"Las cooperativas es una opción interesante, al igual que las cajas rurales, porque éstas proporcionan tasas de interés más bajas para inversiones en ahorros o en certificados a plazo fijo. Los bancos están proporcionando tasas de interés entre 2% y 2.5% anual, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito y cajas rurales están dando tasas de interés que bordean 8% e incluso llegan al 11%.

### **2.3.6 Instituciones Reguladoras y Supervisoras**

Hemos conocido ligeramente a las empresas de las cuales podemos recibir sus servicios para actividades ligadas al sector financiero, ahora, pasemos a conocer aquellas instituciones que vigilan, regulan y/o preservan el buen caminar de estas instituciones y del mercado monetario en el país.

Tenemos a 2 grandes instituciones:

#### **2.3.6.1 Banco Central de Reserva del Perú (BCRP):**

El Banco de Reserva del Perú fue creado el 09 de marzo de 1922, mediante la Ley N° 45000, pero es en setiembre de ese mismo año que se oficializa como BCRP, desde

entonces, es considerado un organismo autónomo que tiene como finalidad preservar la estabilidad monetaria.

Para ello pone en marcha políticas que controlen la inflación, y en cierta medida, generen confianza en la moneda peruana, además, esto genera un estímulo al ahorro y a la inversión.

Podemos mencionar algunas de las principales funciones de esta institución:

- a . Regular la moneda y el crédito.
- b . Administrar las Reservas Internacionales.
- c . Emitir billetes y monedas.
- d . Informar sobre las finanzas nacionales.

#### **2.3.6.2 Superintendencia de Banca, Seguros y AFP:**

Creada el 23 de mayo de 1931 como Superintendencia de Bancos, con la finalidad de controlar y supervisar a los bancos; en julio de 2000 se incorpora a su control y supervisión a las AFP, dejando el nombre de SBS, para tomar el actual: Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

Es por ello, que esta institución está para proteger los intereses de los depositantes y asegurados preservando la solvencia de los sistemas supervisados (Bancos, Compañías de Seguros, AFP'S); por lo cual, la Superintendencia abarca 2 grandes tareas: regular y supervisar.

Debemos informarnos antes de hacer algún tipo de movimiento bancario, no todas las instituciones brindan el mismo servicio, o el mismo goce de intereses; además cuando ésta infringe sobre los derechos del cliente, usted estará en todo el derecho de acudir a la institución pertinente para hacer los reclamos respectivos.

### **2.3.7 Que evalúa un banco para otorgar un préstamo a un emprendedor?**

Todo banco empieza verificando el historial crediticio de la persona y/o institución antes de desembolsar un préstamo, el solicitante del financiamiento puede tener más de un préstamo siempre que demuestre responsabilidad y puntualidad en los pagos y sus ingresos demuestren poder pagar, no debe tener deudas morosas en el sistema financiero.

Aspectos para determinar si una persona es sujeto de crédito:

- Que sea un cliente responsable, que cumple con sus compromisos respecto a los pagos de sus obligaciones crediticias que pudiese tener.
- Actividad económica a que se dedica, tiempo de actividad que tiene su negocio.
- Se tomará en cuenta sus ingresos, capacidad de pago ante sus deudas, gastos del negocio, gastos personales y carga familiar.
- Se verifica si cuentan con capital adicional, cuentas de ahorro o alguna propiedad a nombre del titular del financiamiento porque servirá como garantía del financiamiento.

### **2.3.8 Boutique Tienda De Ropa Para Damas**

Pequeños negocios o tiendas en los cuales se venden productos de alto refinamiento y exclusividad, con la finalidad de satisfacer las necesidades básicas de las mujeres de vestirse, verse y sentirse bien, estar en la vanguardia de la moda actual con el fin de ofrecer a los clientes. Las boutiques no son lugares donde se puede encontrar productos masivos o baratos sino más bien elementos de diseño y de creatividad particular. La palabra boutique de origen francés.

**Misión:** Comercializar ropa de excelente calidad y precios accesibles, asegurando la disponibilidad y el servicio, manteniendo costos competitivos a través del aprovechamiento de nuestros recursos. Basándonos en principios de ética, generando relaciones duraderas y de confianza con nuestros clientes, proveedores y empleados. Todo esto cumpliendo cabalmente con obligaciones sociales y el medio ambiente.

**Visión:** Crear una empresa líder, sólida y solvente; capaz de competir en el mercado nacional e internacional.

#### **Objetivos:**

- Importar ropa para dama de acuerdo a las tendencias de temporada, con los mejores materiales.
- Contar con una administración eficiente que les permita optimizar el uso de sus recursos para poder posicionarse en el mercado como líderes en preferencia del consumidor.
- Crear su cartelera de clientes fidelizados

- Satisfacer al cliente.
- Ser reconocidos en el mercado nacional
- Crecimiento empresarial.

**Valores:**

- Ética profesional.
- Compromiso.
- Confianza
- Lealtad
- Creatividad
- Responsabilidad
- Honradez

### **III. HIPOTESIS**

Basándose en la publicación de Galán (2009), “La hipótesis en la investigación” donde determino que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y solo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”. Por lo tanto la presente investigación por ser de tipo descriptivo, no formulara hipótesis.

## **IV. METODOLOGÍA.**

### **4.1 Tipo y nivel de investigación**

El estudio de investigación, está comprendido bajo un enfoque cuantitativo, el nivel de estudio es descriptivo debido a que se realizaran un estudio de detalle de características, cualidades y atributos sin entrar a los grados de análisis del problema.

### **4.2 Diseño de la investigación**

El diseño de investigación aplicado es No experimental, debido a que la información recolectada se encuentra como está en las fuentes de información. La investigación a realizar, buscará la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas relacionados al estudio, los cuales se analizarán al determinar los resultados.

### **4.3 Población y muestra:**

#### **4.3.1 Población.**

Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 80 empresas del sector comercio - rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

#### **4.3.2. Muestra.**

La muestra representativa no aleatoria por conveniencia corresponde a 10 empresas del sector en estudio de la ciudad de Piura, 2017.

#### **4.4 Técnicas e instrumentos**

La investigación hará uso de la técnica de la **encuesta** y como instrumento el **Cuestionario** pre estructurado con 43 preguntas relacionadas a la investigación.

#### **4.5 Plan de análisis**

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación el análisis de los resultados, se tabularán haciendo uso de la estadística descriptiva y tomando como soporte los programas de Word, Excel y power point.

#### 4.6 Operacionalización de variables.

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: indicadores	Escala de Medición
<b>Propietarios y/o representantes legales</b>	Aquella persona que tiene titularidad o dominio de poseer un activo permanente sobre un cargo o empleo.	Edad	De 20-30 años. De 31- 45 años. De 46 – 60 años.
		Sexo	- Masculino - Femenino
		Grado de instrucción	- Secundaria. - Superior técnica. - Superior universitaria.
		Profesión.	- Si especifica. -No especifica.
<b>De las empresas boutique</b>	Se dedican a ofrecer productos de alto refinanciamiento y exclusividad, con la finalidad de satisfacer necesidades de las mujeres; estar en la vanguardia de la moda.	Estado de la empresa	- En actividad. - Inactiva.
		Régimen tributario	- Régimen general. - Régimen especial. - Nuevo rus.
		Número de trabajadores	- De 1 a 10 trabajadores.
		Tipo de licencia	- Vigencia y temporal. - Indefinida.
<b>Financiamiento</b>	Es el conjunto de recursos monetarios y de créditos que se Destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún Proyecto	Cómo acostumbra usted a satisfacer las necesidades de capital.	<b>Nominal:</b> Sí No
		Solicito crédito en el 2017.	<b>Nominal</b> Sí No
		Recibió crédito oportuno de la entidad Financier	<b>Nominal :</b> Sí No
		Monto del crédito solicitado	<b>Nominal :</b> Sí No
		Qué factores cree Ud., limitan la obtención del crédito inmediato	<b>Nominal :</b> Sí No
		Qué desearía encontrar en las entidades financieras	<b>Nominal:</b> Sí No

	Está de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades financieras	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
	Tasa de interés cobrada por el crédito	<b>Nominal :</b> Sí No
	Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Sí No
	Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Sí No

#### 4.7 Matriz de consistencia.

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable en estudio	Metodología
Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector Comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para dama en el distrito Piura, en el año 2017.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas para damas en el distrito de Piura en el año 2017?	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutiques de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutiques de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.</li> <li>2. Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutiques de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.</li> <li>3. Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutiques de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.</li> </ol>	financiamiento	<p><b>Tipo :</b> Cuantitativo.</p> <p><b>Nivel :</b> Descriptivo.</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Técnica:</b> Encuesta.</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario.</p>

#### **4.8 Principios éticos de la investigación**

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de las personas que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados.

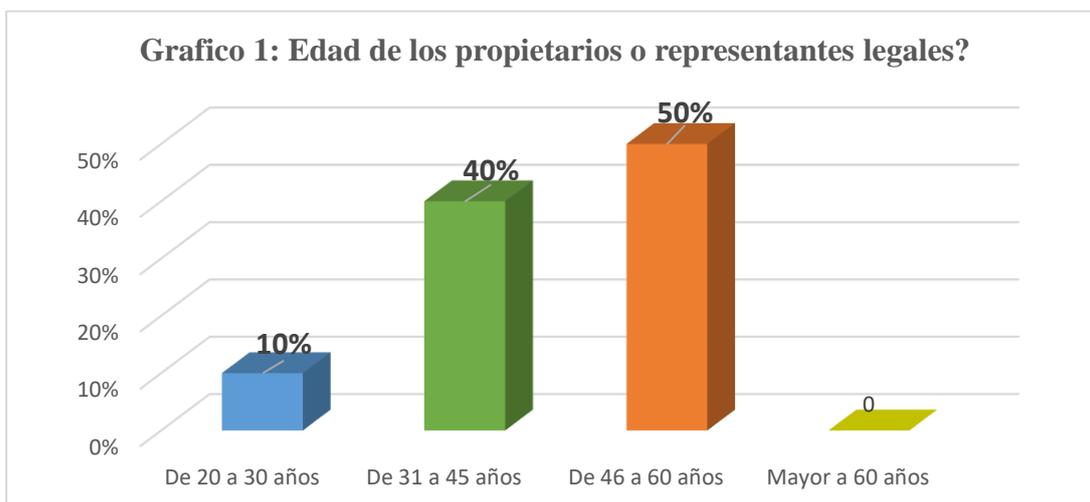
#### 5.1.1 Según el objetivo específico 1:

Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

**Tabla 1. Edad de los propietarios o representantes legales**

Alternativas	Frec.	%
De 20 – 30 años	1	10%
De 31 a 45 años	4	40%
De 46 a 60 años	5	50%
Mayor a 60 años	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 1

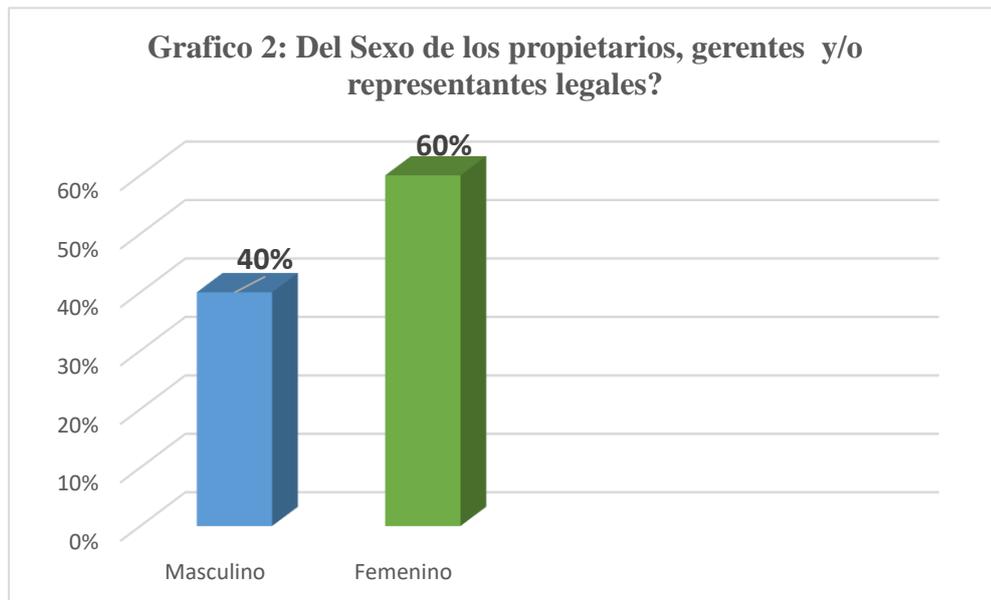
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado, el 10% de representantes legales de las empresas en estudio tienen entre 20 a 30 años de edad, el 40% tienen entre los 31 a 45 años de edad, y el 50% entre los 46 a 60 años de edad.

**Tabla 2: Sexo de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.**

Alternativas	frec.	%
Masculino	4	40%
Femenino	6	60%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



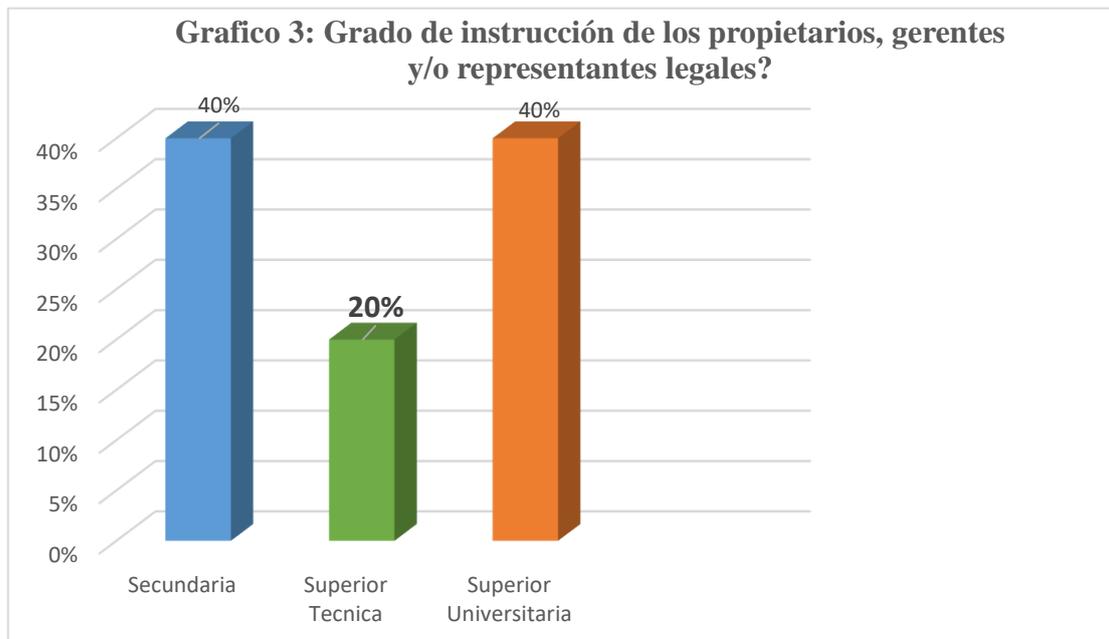
**Fuente: Tabla 2**

**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado, el 60% de representantes legales de las empresas en estudio son de sexo femenino y el 40% son de sexo masculino.

**Tabla 3: Grado de instrucción de los propietarios, gerentes y/o representantes legales**

<b>Alternativas</b>	<b>frec.</b>	<b>%</b>
Secundaria	4	40%
Superior técnica	2	20%
Superior universitaria	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>
Fuente: Cuestionario	aplicado	



**Fuente: Tabla 3**

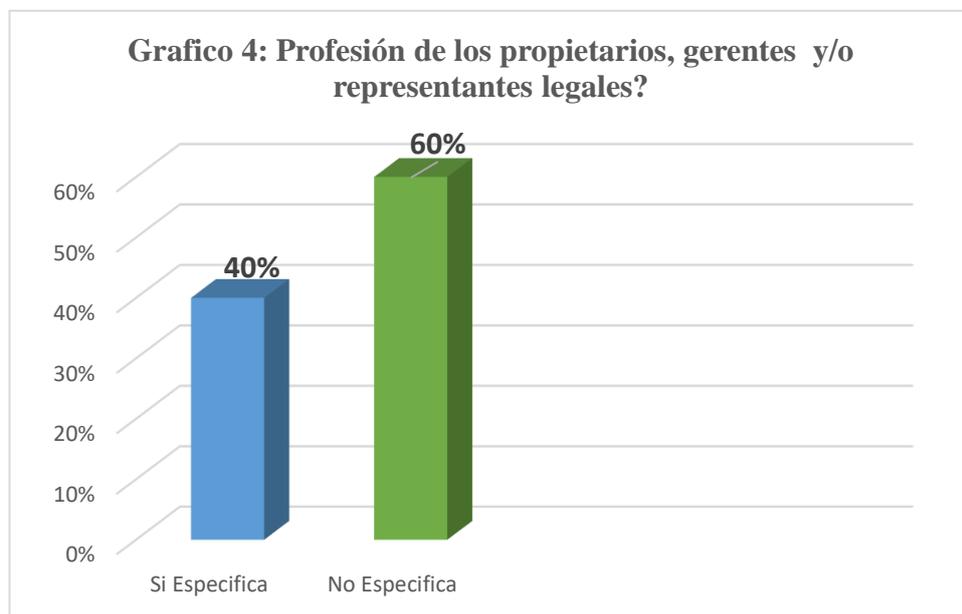
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado el 40% de representantes legales de las empresas en estudio tienen estudios secundarios, el 20% tienen estudios superiores, y el 40% tienen estudios universitarios.

**Tabla 4: Profesión de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.**

Alternativas	frec.	%
Si especifica	4	40%
No especifica	6	60%
<b>TOTAL</b>	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 4**

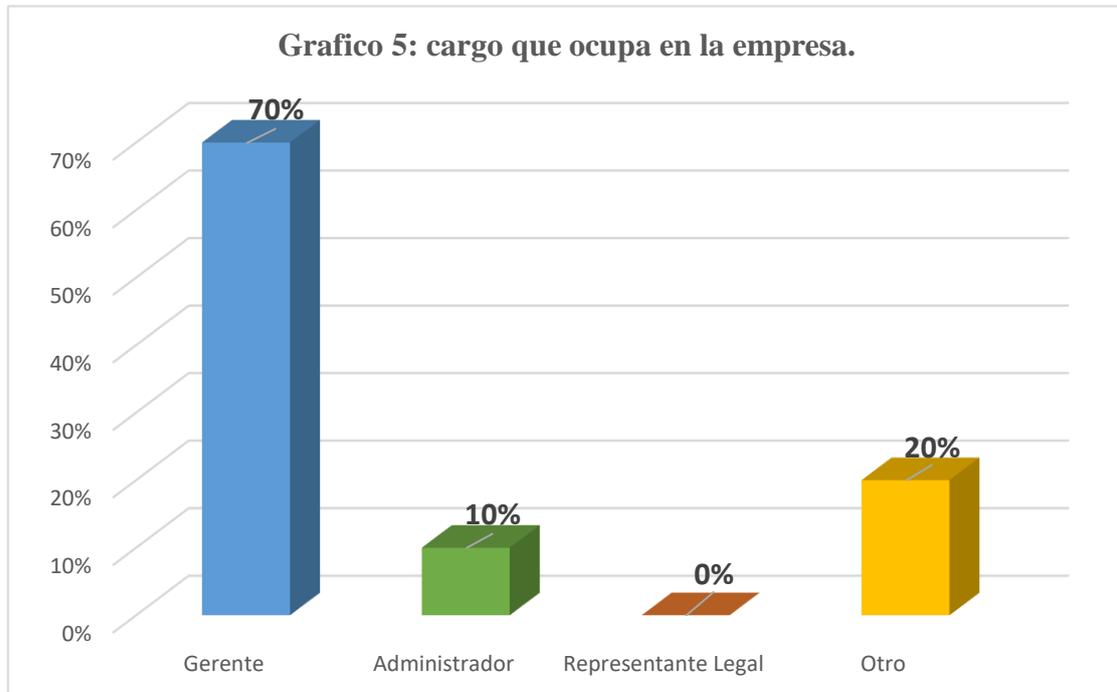
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado el 40% de los representantes legales de las empresas en estudio si especifica su profesión como Administradores, contadores, y el otro 60% no especifica su profesión.

**Tabla 5: cargo que ocupa en la empresa.**

<b>Alternativas</b>	<b>frec.</b>	<b>%</b>
Gerente	7	70%
Administrador	1	10%
Representante legal	0	0%
Otro	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 5**

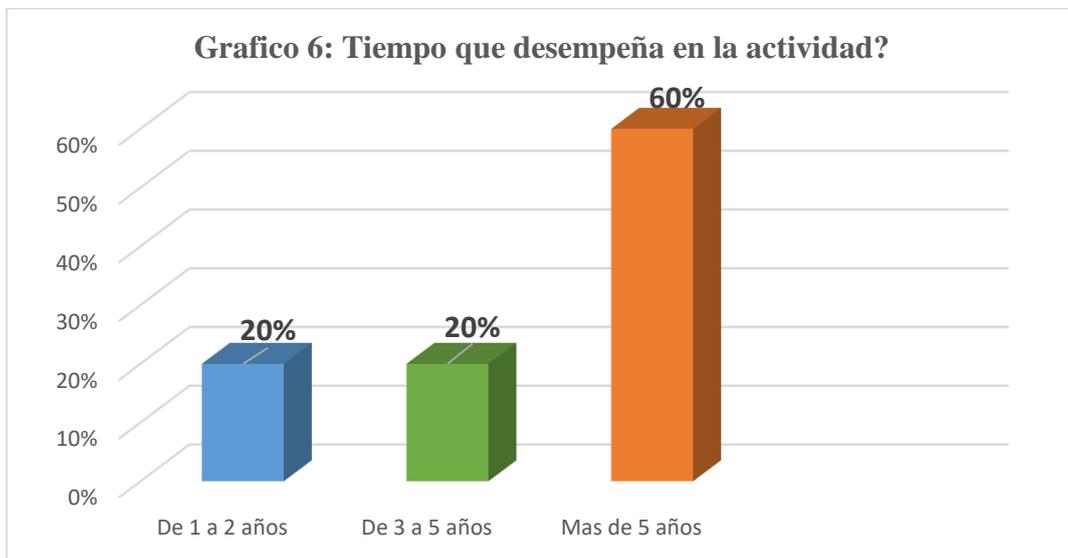
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 70% manifiestan que tienen el cargo de gerente, el 10% tienen el cargo de administrador, el otro 20% manifiestan tener otros cargos como propietarios y/o representantes legales, encargados de tienda.

**Tabla 6: Tiempo que desempeña en la actividad.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
de 1 a 2 años	2	20.00%
de 3 a 5 años	2	20.00%
más de 5 años	6	60.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



Fuente: Tabla 6

Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 60% manifiestan que tienen más de 5 años en esta actividad, el 20% de 3 a 5 años, y el otro 20% tienen de 1 a 2 años.

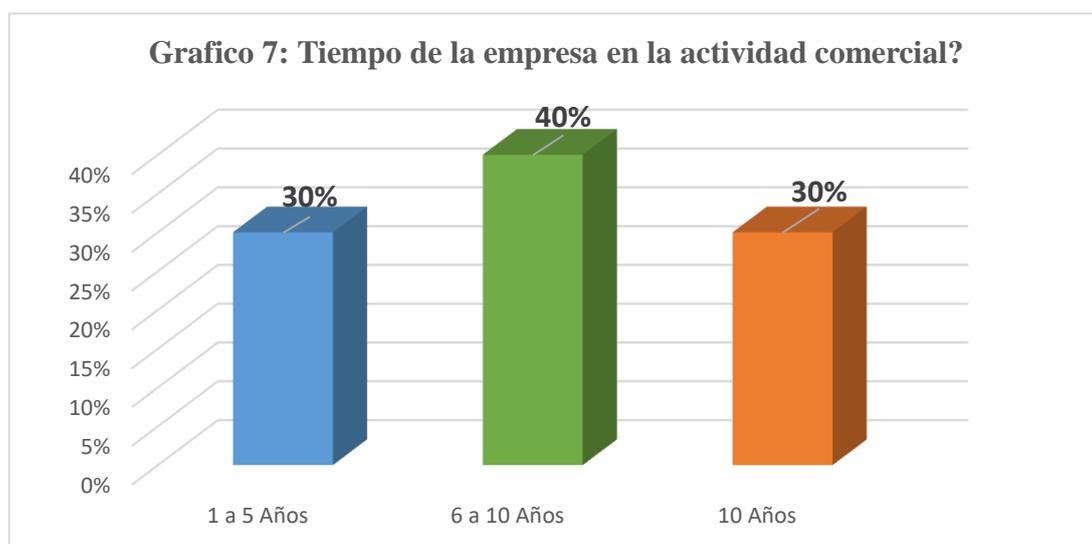
### 5.1.2. Según el objetivo específico 2:

Determinar las principales características de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

**Tabla 7: Tiempo de la empresa en la actividad comercial**

Alternativas	Frec.	%
1 a 5 años	3	30.00%
6 a 10 años	4	40.00%
10 años	3	30.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario Aplicado.



Fuente: Tabla 7

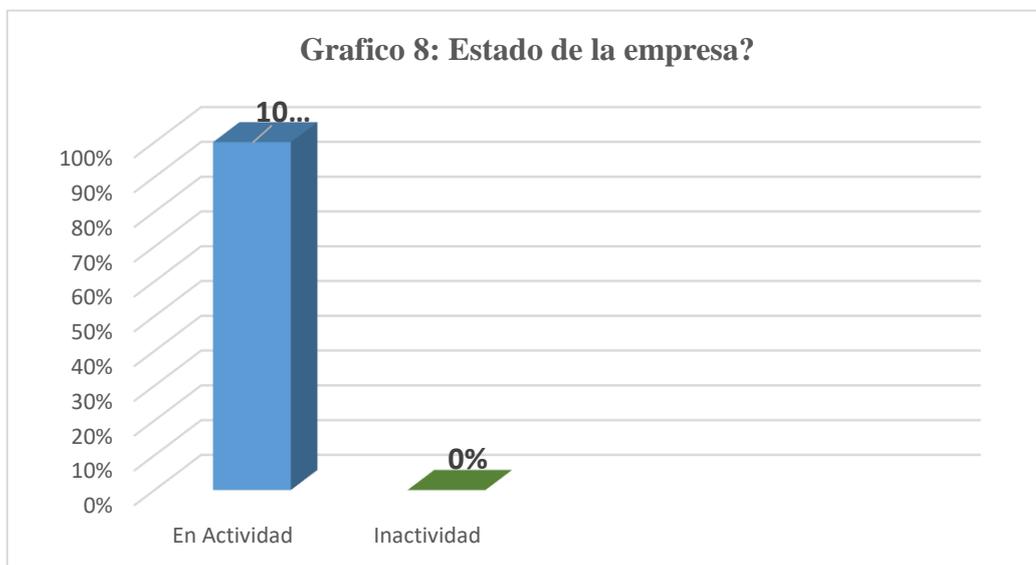
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 40% manifiestan que las empresas tienen de 6 a 10 años en actividad, el 30% de 1 a 5 años, y el otro 30% más de 10 años.

**Tabla 8: Estado de la empresa?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
En actividad	10	100.00%
Inactiva	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 8**

**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% manifiestan que el estado de las empresas, se encuentran en actividad.

**Tabla 9. Constitución legal de la empresa.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Persona natural	10	100.00%
Persona jurídica	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



**Fuente: Tabla 9**

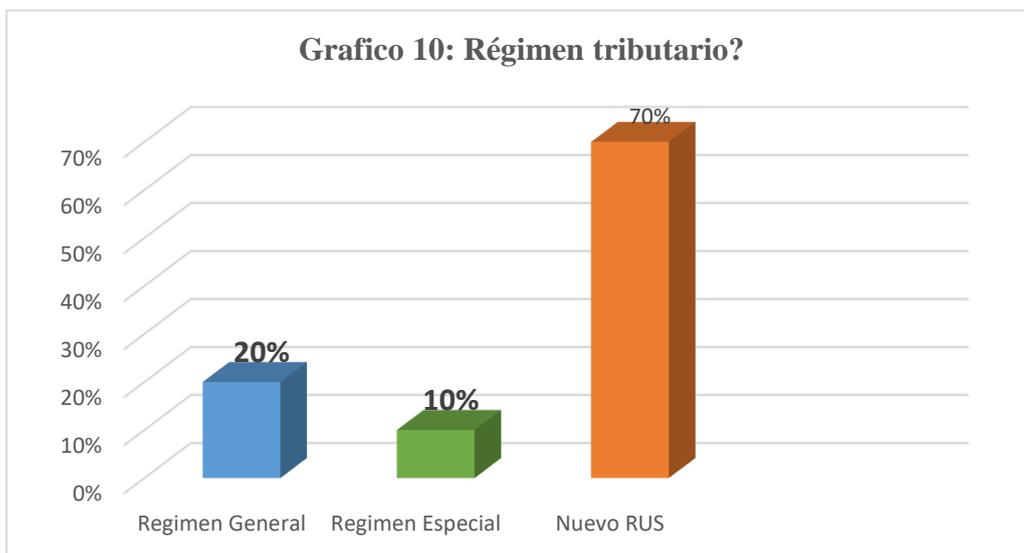
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% manifiestan que la constitución de sus empresas es persona natural con negocio.

**Tabla 10: Régimen tributario.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Régimen general	2	20.00%
Régimen especial	1	10.00%
Nuevo rus	7	70.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 10**

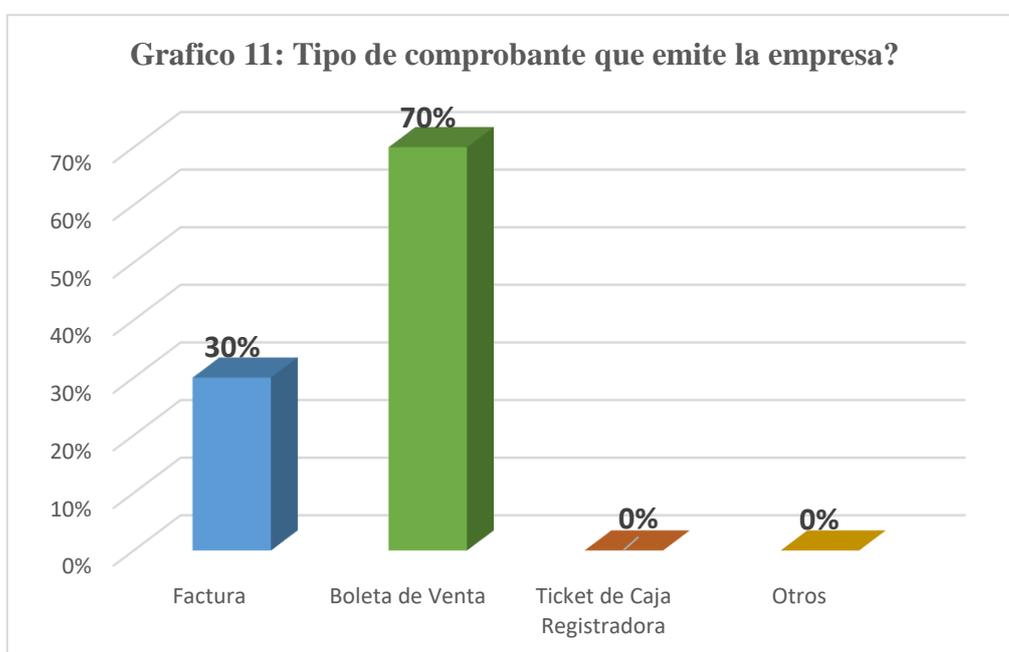
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 70% manifiestan que están en el régimen tributario NUEVO RUS, otro 20% están en el REGIMEN GENERAL, y el 10% están en el REGIMEN ESPECIAL.

**Tabla 11: Tipo de comprobante que emite la empresa?**

Alternativas	Frec.	%
Factura	3	30.00%
Boleta de venta	7	70.00%
Ticket de caja registradora	0	0%
Otros	0	0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 11

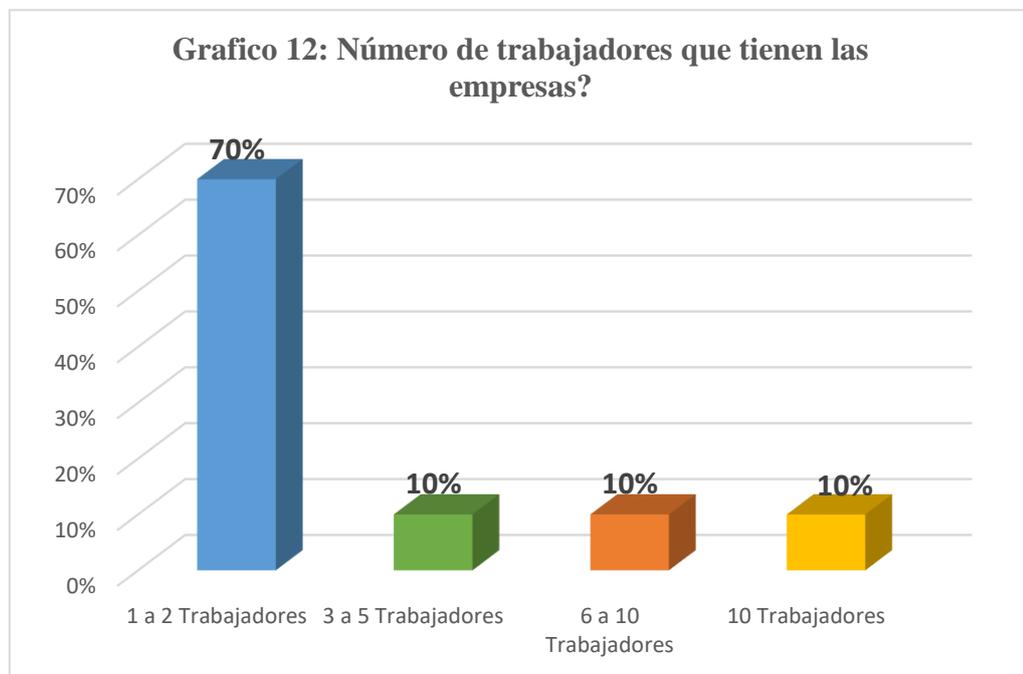
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 70% manifiestan que emite como comprobantes de pago la boleta de venta y el 30% manifiestan que emiten factura.

**Tabla 12: Cuántos trabajadores tienen las empresas?**

Alternativas	Frec.	%
1 a 2	7	70.00%
3 a 5	1	10.00%
6 a 10	1	10.00%
10 trabajadores	1	10.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



**Fuente: Tabla 12**

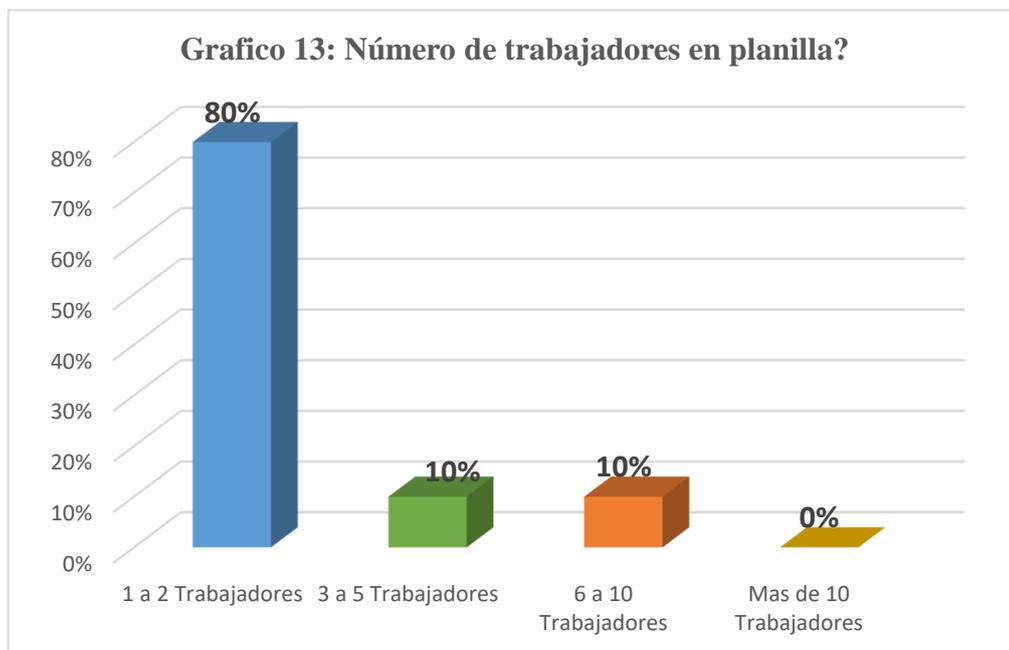
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 70% manifiestan que tienen de 1 a 2 trabajadores, el 10% de 3 a 5 trabajadores, un 10% de 6 a 10 trabajadores y el otro 10% más de 10 trabajadores.

**Tabla 13: Número de trabajadores en planilla?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
1 a 2	8	80.00%
3 a 5	1	10.00%
6 a 10	1	10.00%
Más de 10 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 13**

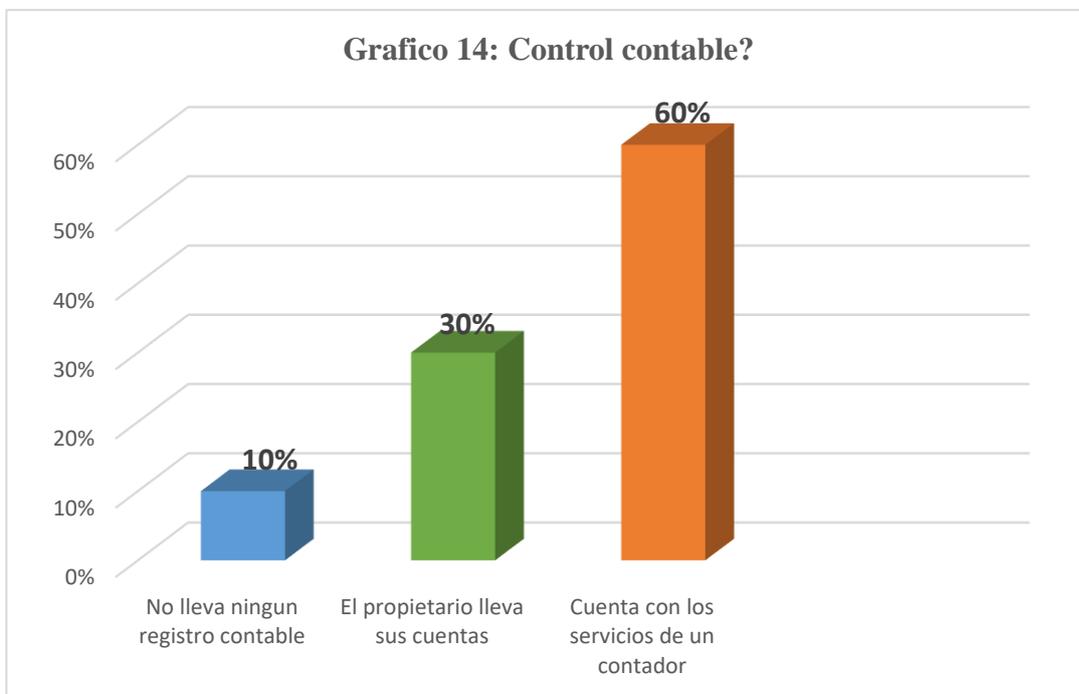
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 80% tienen de 1 a 2 trabajadores en planilla, 10% de 3 a 5 trabajadores, y el 10% de 6 a 10 trabajadores.

**Tabla 14: control contable?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
No lleva ningún registro contable	1	10.00%
El propietario lleva sus cuentas	3	30.00%
Cuenta con los servicios de un contador	6	60.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 14**

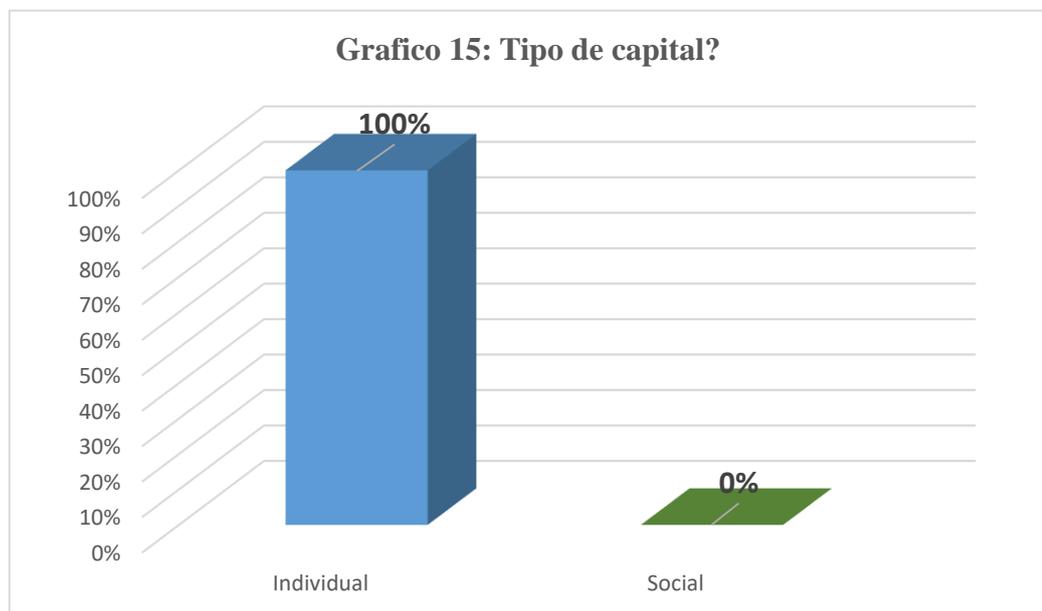
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 60% manifiestan que cuenta con los servicios de un contador, el 30% el propietario lleva sus cuentas personalmente, y el 10% no lleva registros contables.

**Tabla 15: Tipo de capital?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Individual	10	100%
Social	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



**Fuente: Tabla 15**

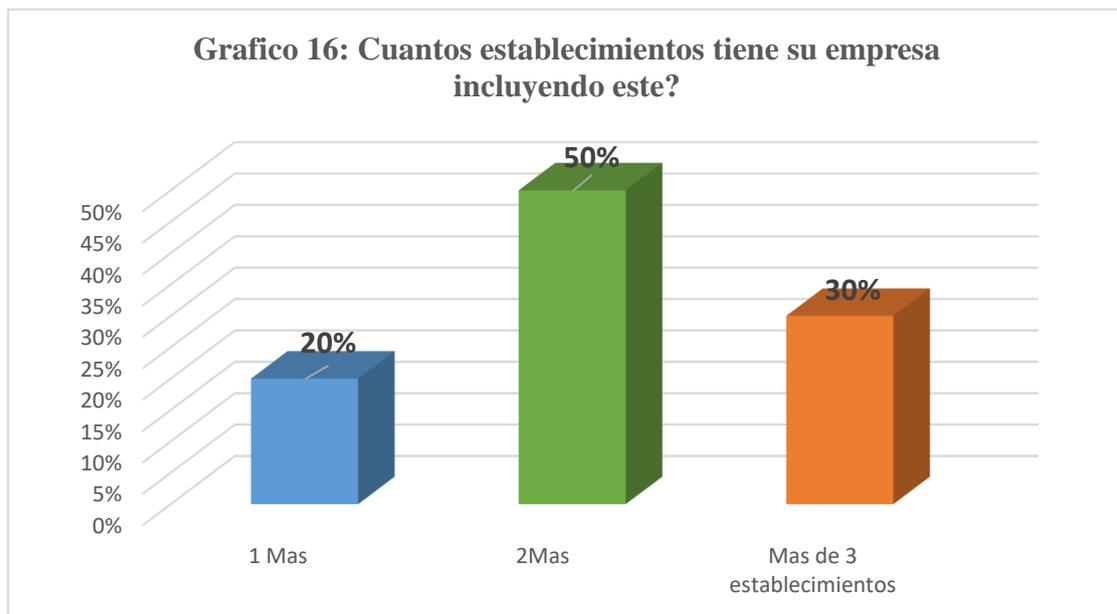
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% manifiestan que el capital es de tipo individual.

**Tabla 16: Cuantos establecimientos tiene su empresa incluyendo este?**

Alternativas	Frec.	%
1 más	2	20.00%
2 más	5	50.00%
Más de 3 establecimientos	3	30.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario Aplicado.



**Fuente: Tabla 16**

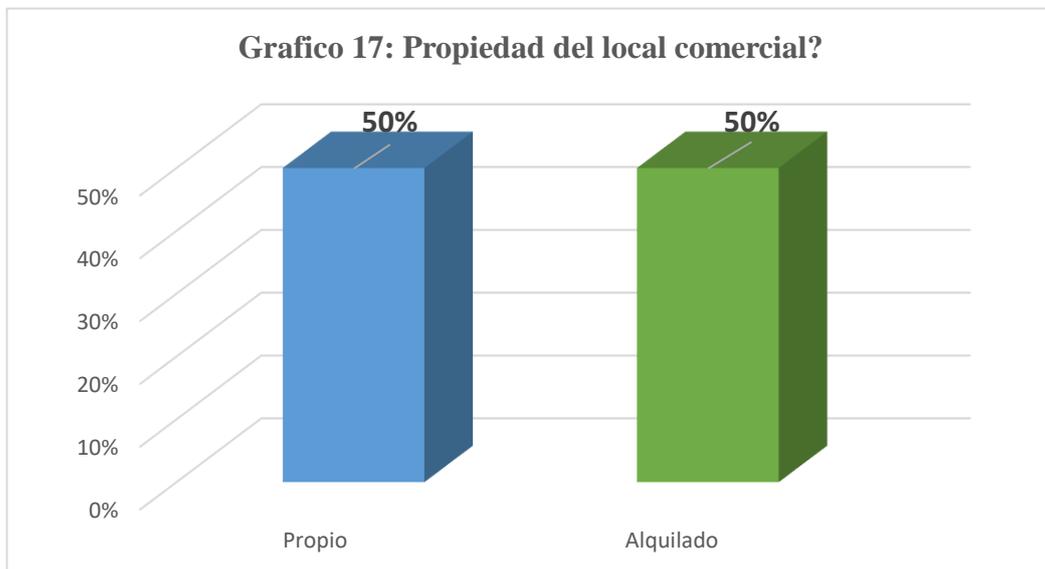
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% tienen de 2 a más establecimientos, el 20% 1 más, el 30% más de 3 establecimientos.

**Tabla 17: Propiedad del local comercial.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Propio	5	50.00%
Alquilado	5	50.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 17**

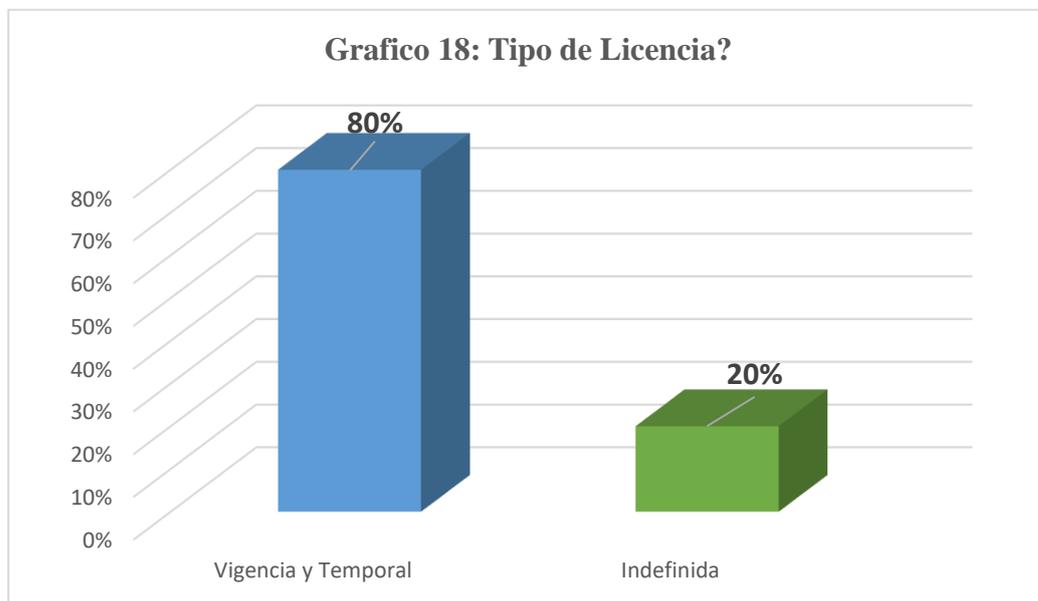
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% manifiestan que la propiedad del local comercial es propio y el 50% alquilado.

**Tabla 18: Tipo de licencia.**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Vigencia y temporal	8	80.00%
Indefinida	2	20.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



**Fuente: Tabla 18**

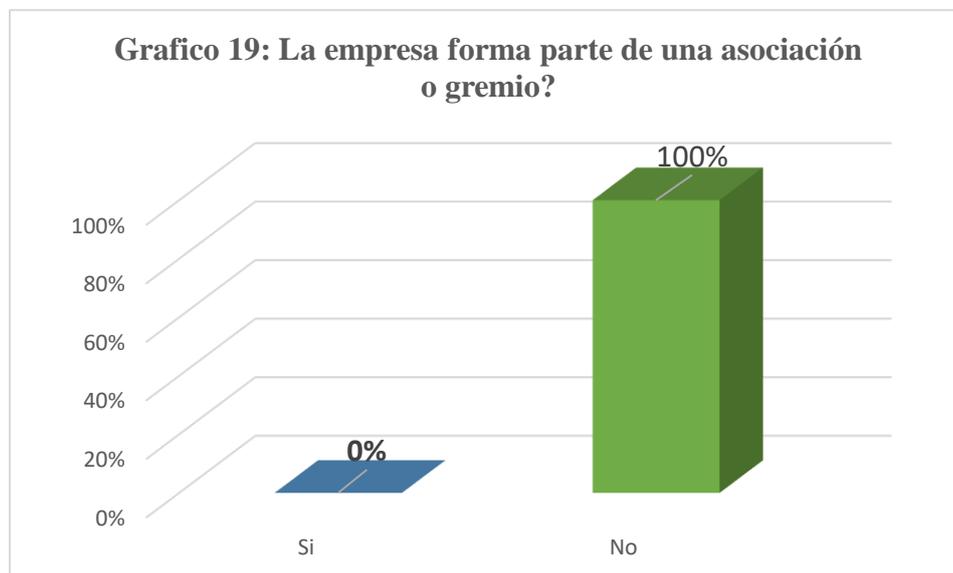
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 80% manifiestan que la licencia es de vigencia temporal, el 20% es indefinida.

**Tabla 19: La empresa forma parte de una asociación o gremio**

Alternativas	Frec.	%
Si	0	0%
No	10	100.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 19**

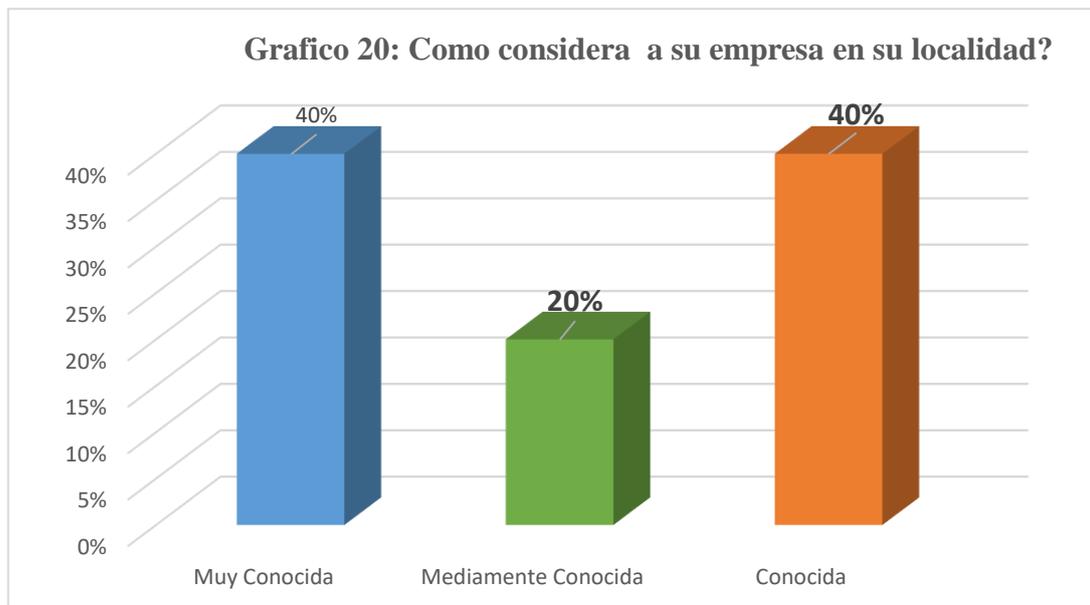
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio el 100% de las empresas no forman parte de un gremio u asociación.

**Tabla 20: ¿Cómo consideran a su empresa en su localidad?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Muy conocida	4	40.00%
Mediamente conocida	2	20.00%
conocida	4	40.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 20**

**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio el 40% consideran que su empresa es muy conocida en su totalidad, el 40 % conocida, el 20 % mediamente conocida.

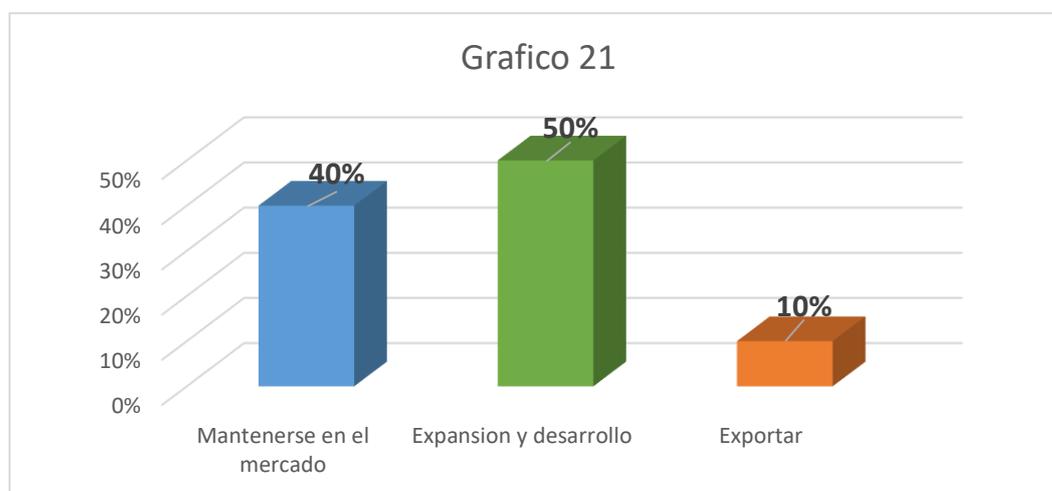
### 5.1.3. Según el objetivo específico 3:

Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.

**Tabla 21: Cual es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?**

Alternativas	Frec.	%
Mantenerse en el mercado.	4	40.00%
Expansión y desarrollo	5	50.00%
Exportar	1	10.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 21

Elaboración: Propio

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% manifiestan que su principal desafío es expandir y desarrollarse, el 40% es mantenerse en el mercado, y el 10% es exportar, siendo indispensable el financiamiento para lograr estos objetivos.

**Tabla 22: Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Si	10	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 22**

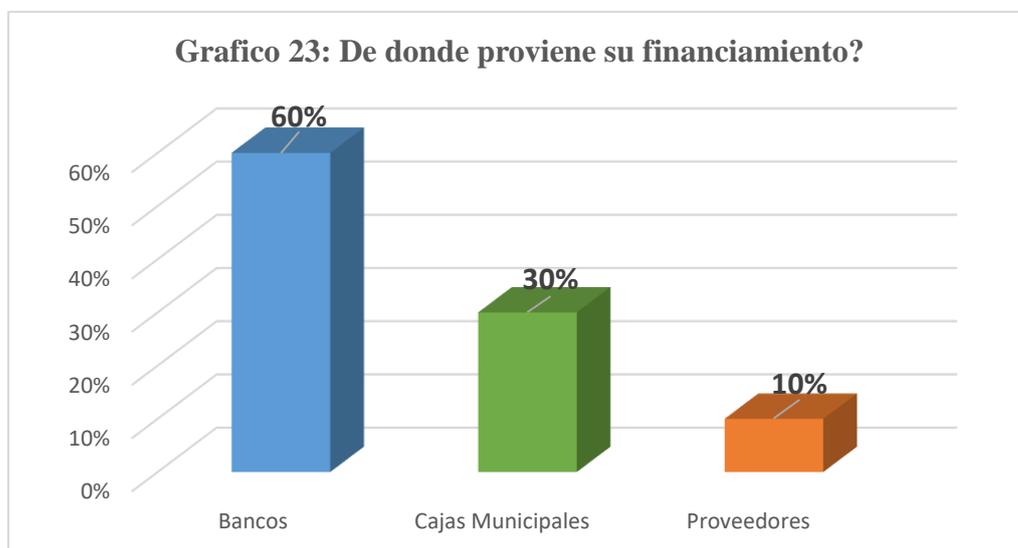
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% han solicitado financiamiento para lograr sus objetivos en el año 2017.

**Tabla 23: De donde proviene su financiamiento?**

Alternativas	Frec.	%
Bancos	6	60.00%
Cajas municipales	3	30.00%
Proveedores	1	10.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 23**

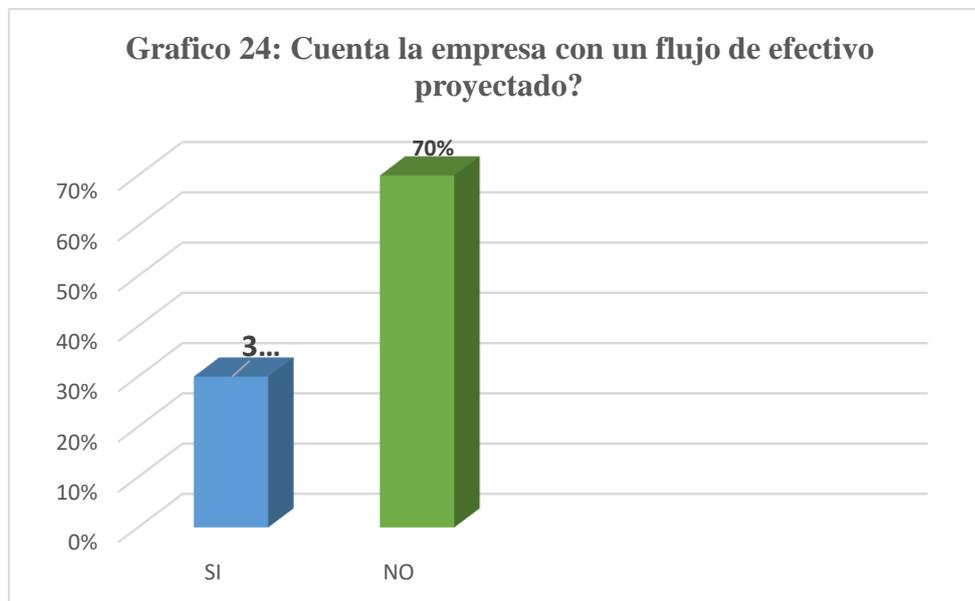
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 60% manifestaron que su financiamiento proviene de bancos, 30% proviene de cajas municipales, y el 10% manifestaron que proviene el financiamiento de proveedores.

**Tabla 24: Cuenta la empresa con un flujo de efectivo proyectado?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Si	3	30.00%
No	10	70.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 24**

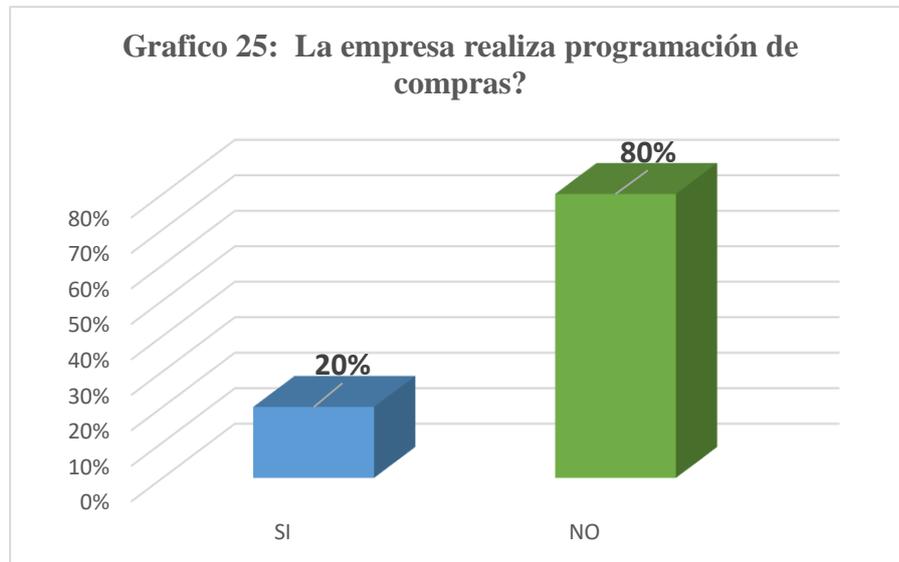
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 30% si cuenta con un estado de flujo proyectado y el 70% no cuenta con un estado de flujo proyectado.

**Tabla 25: La empresa realiza programación de sus compras?**

Alternativas	Frec.	%
Si	2	20.00%
No	8	80.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 25

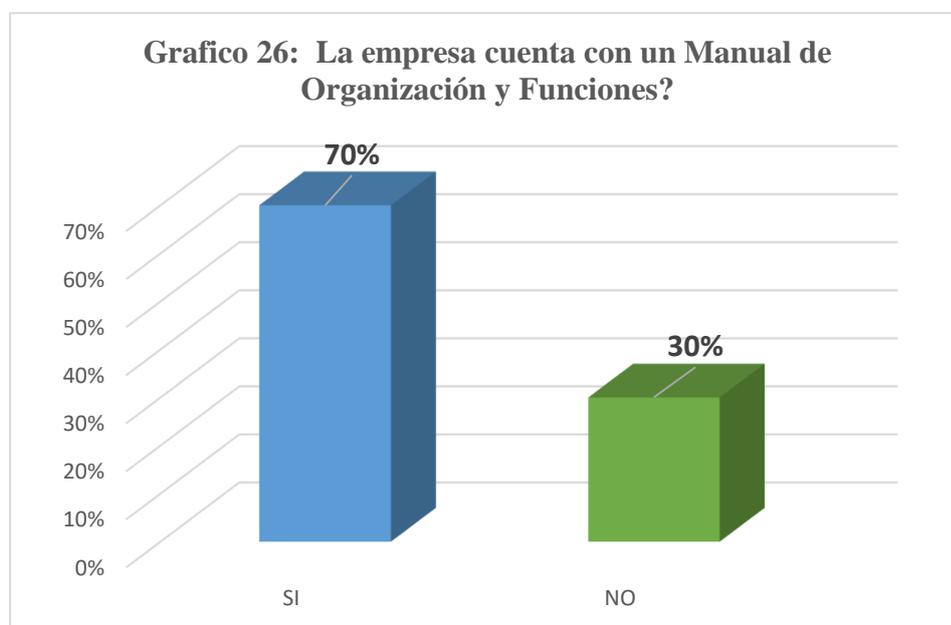
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 20% manifestaron que si realiza programación de compras y el 80% manifestaron que no realizan programación de compras.

**Tabla 26: La empresa cuenta con un Manual de Organización y Funciones?**

Alternativas	Frec.	%
Si	7	70%
No	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 26**

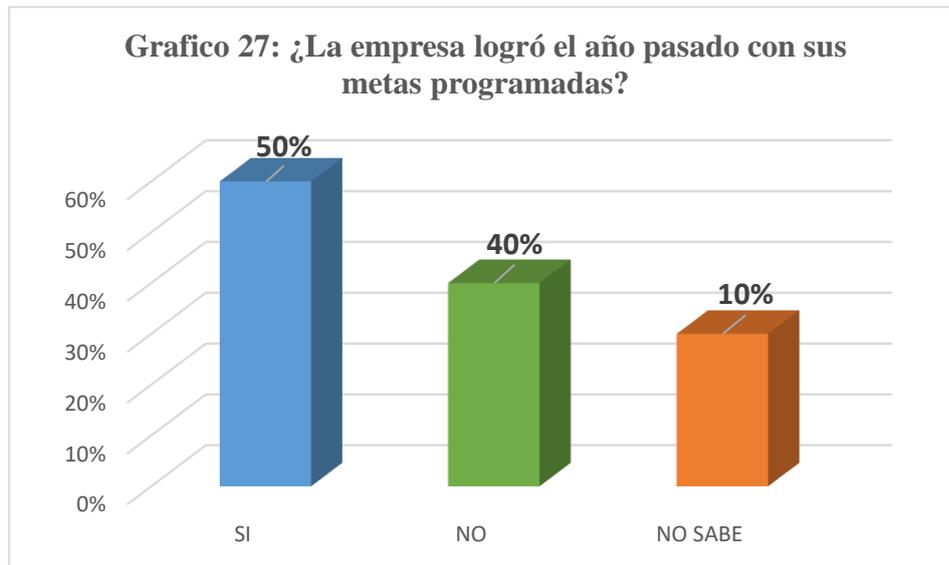
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 70% manifestaron que si cuentan con un Manual de Organización y Funciones y el 30% manifiestan que no cuenta con un MOF.

**Tabla 27: ¿La empresa logró el año pasado con sus metas programadas?**

Alternativas	Frec.	%
SI	2	50.00%
NO	5	40.00%
No sabe	3	10.00%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 27**

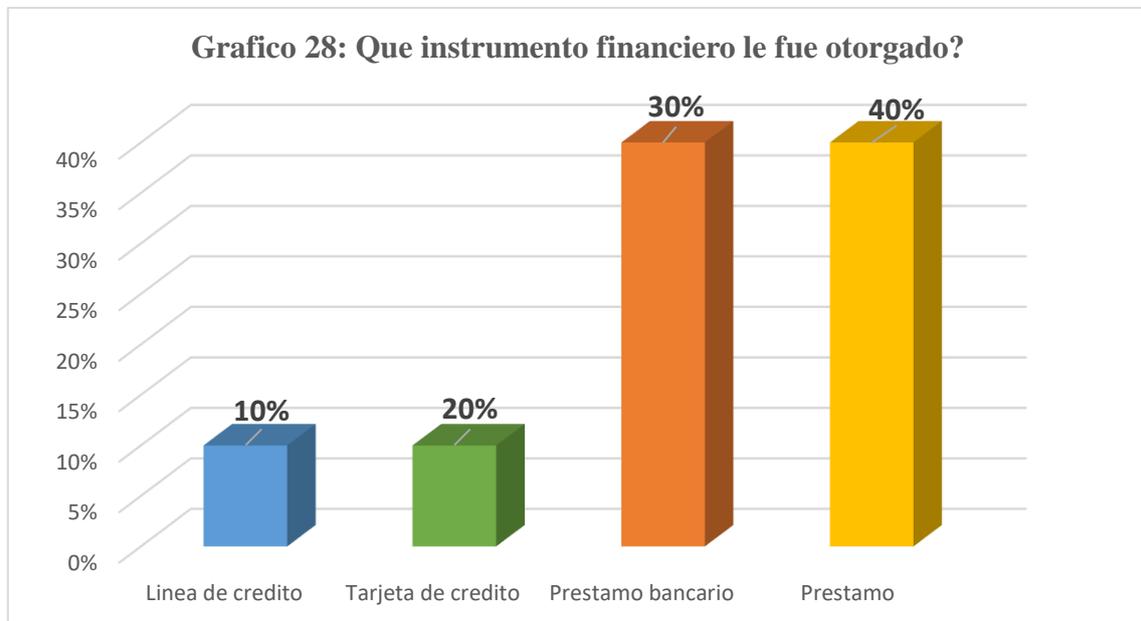
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% manifestaron que si lograron el año pasado con sus metas programadas, mientras que el 40% manifestaron que no lograron cumplir con sus metas, y el 10% indicaron que no saben si lograron el año pasado con sus metas programadas.

**Tabla 28.- Que instrumento financiero le fue otorgado?**

Alternativas	Frec.	%
Línea de crédito	1	10.00%
Tarjeta de crédito	2	20.00%
Préstamo bancario	3	30.00%
crédito	4	40.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 28**

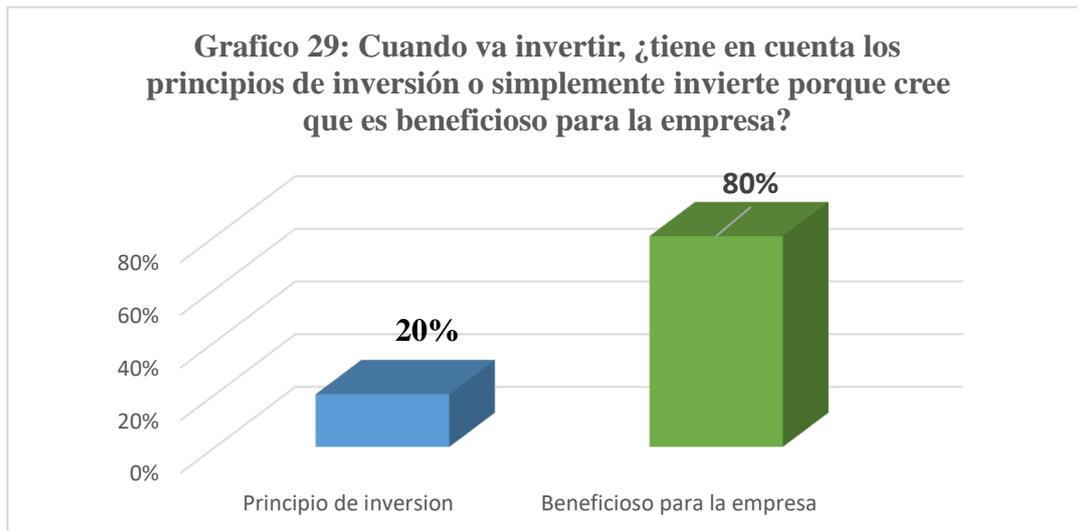
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 40% manifestaron que el financiamiento le otorgaron a través de préstamos (proveedores y terceros), el 30% manifestaron que fue a través de préstamos bancarios, el 20% el financiamiento fue a través de tarjeta de crédito, y el 10% fue a través de línea de crédito.

**Tabla 29: Cuando va invertir, ¿tiene en cuenta los principios de inversión o simplemente invierte porque cree que es beneficioso para la empresa?**

Alternativas	Frec.	%
Principio de inversión	2	20%
Beneficioso para la empresa	8	80%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 29**

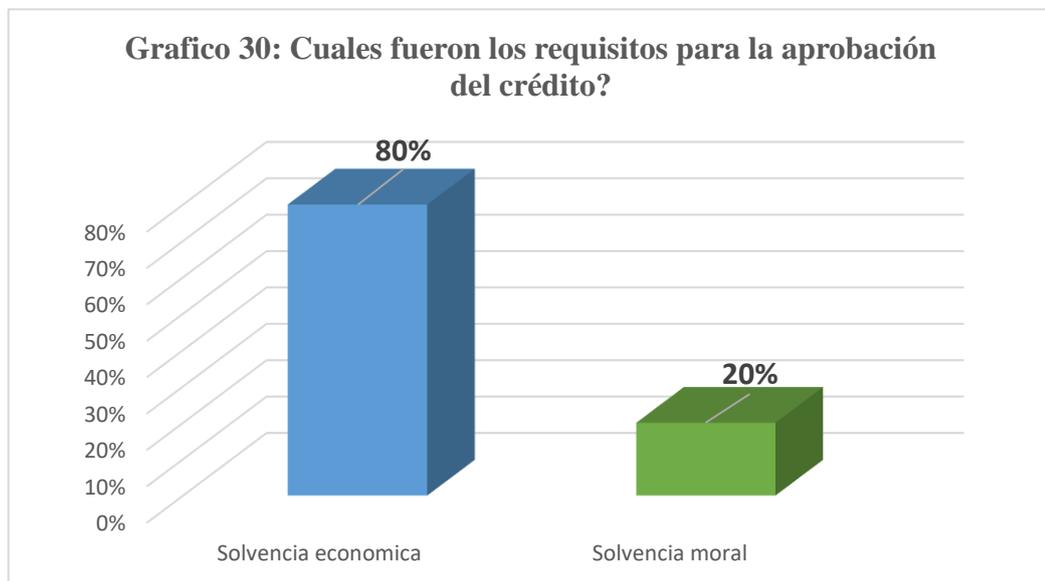
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 80% manifestaron que la inversión lo hace para beneficio de la empresa y el otro 20% manifestaron que la inversión lo realiza tomando en cuenta los principios de inversión.

**Tabla 30: Cuales fueron los requisitos para la aprobación del crédito?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Solvencia económica	8	80.00%
Solvencia moral	2	20.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 30**

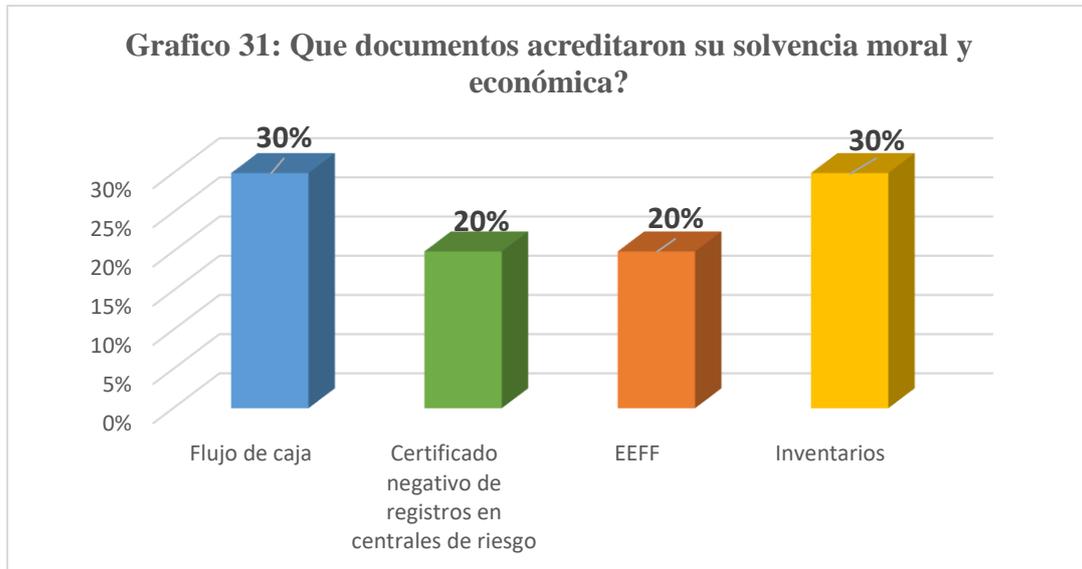
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 80% manifestaron que como requisito para el financiamiento fue que deben demostrar solvencia económica y el otro 20% manifestaron que el requisito fue demostrar solvencia moral.

**Tabla 31: Que documentos acreditaron su solvencia moral y económica?**

Alternativas	Frec.	%
Flujo de caja	3	30.00%
Certificado negativo de registros en centrales de riesgos	2	20.00%
Estados Financieros	2	20.00%
Inventarios	3	30.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 31**

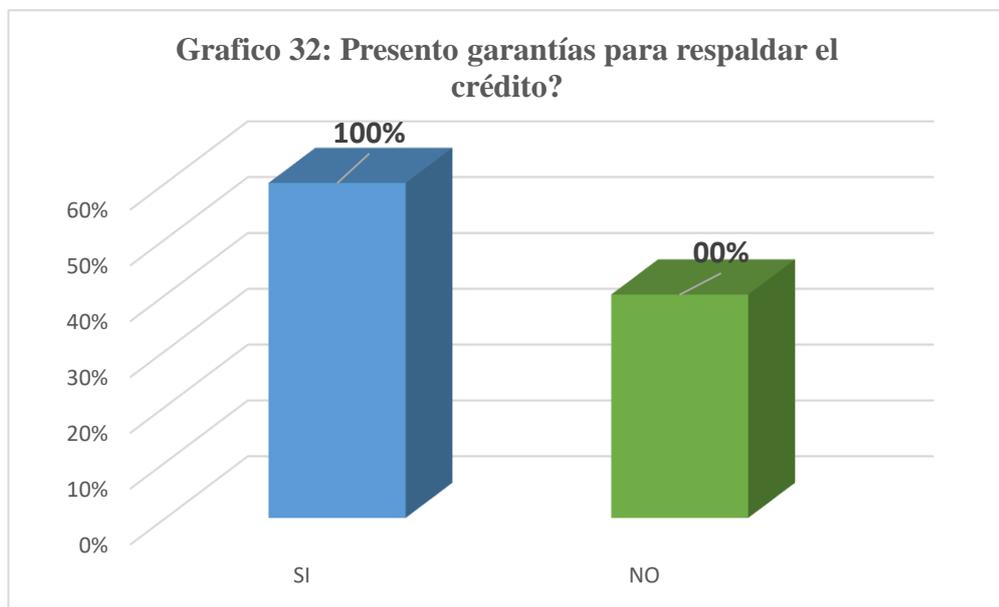
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 30% manifestaron que acreditaron su solvencia moral y económica presentando el flujo de caja, el 30% presentando lista de inventarios, el 20% manifestaron que presentaron sus Estados Financieros, y el otro 20% presentaron certificado negativo de registros en centrales de riesgos.

**Tabla 32: Presento garantías para respaldar el crédito?**

Alternativas	Frec.	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 32**

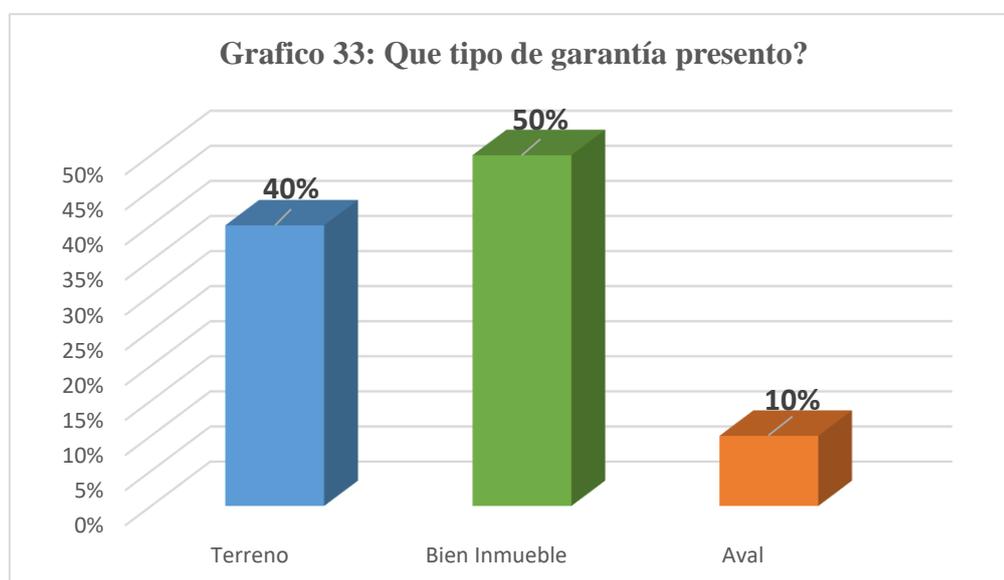
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% manifestaron que si presentaron garantías para respaldar el crédito solicitado.

**Tabla 33: Que tipo de garantía presento?**

Alternativas	Frec.	%
Terreno	4	40.00%
Bien inmueble	5	50.00%
Aval	1	10.00%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



**Fuente: Tabla 33**

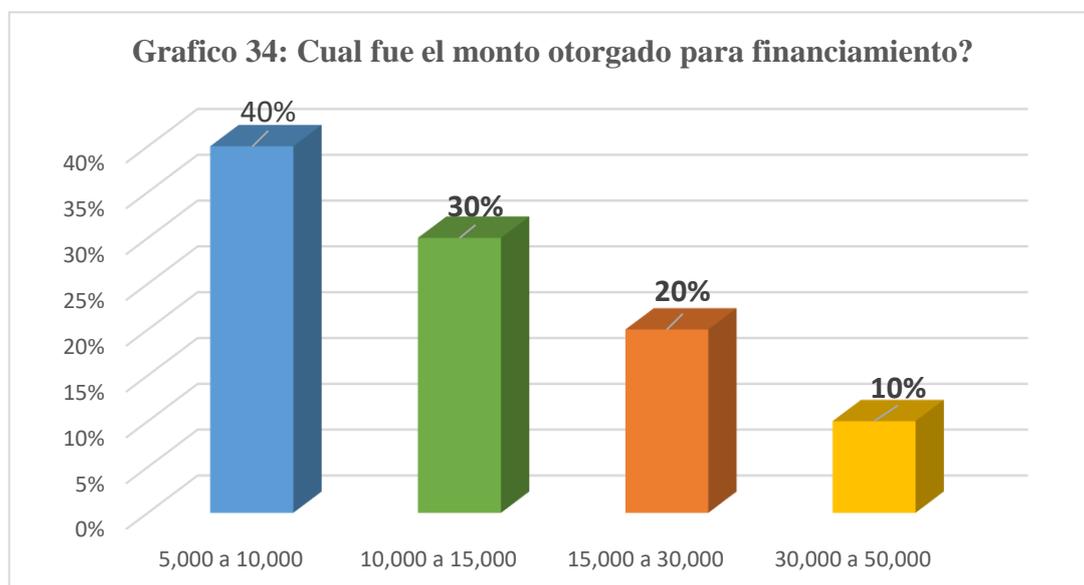
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% presento como garantía bienes inmueble, el 40% indicaron que presentaron títulos de terreno, y el 10% manifestaron que presentaron un aval que cuente con propiedades propios y con títulos.

**Tabla 34: Cual fue el monto otorgado para financiamiento?**

Alternativas	Frec.	%
5,000.00 a 10,000.00	4	40.00%
10,000.00 a 15,000.00	3	30.00%
15,000.00 a 30,000.00	2	20.00%
30,000.00 a 50,000.00	1	10.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



Fuente: Tabla 34

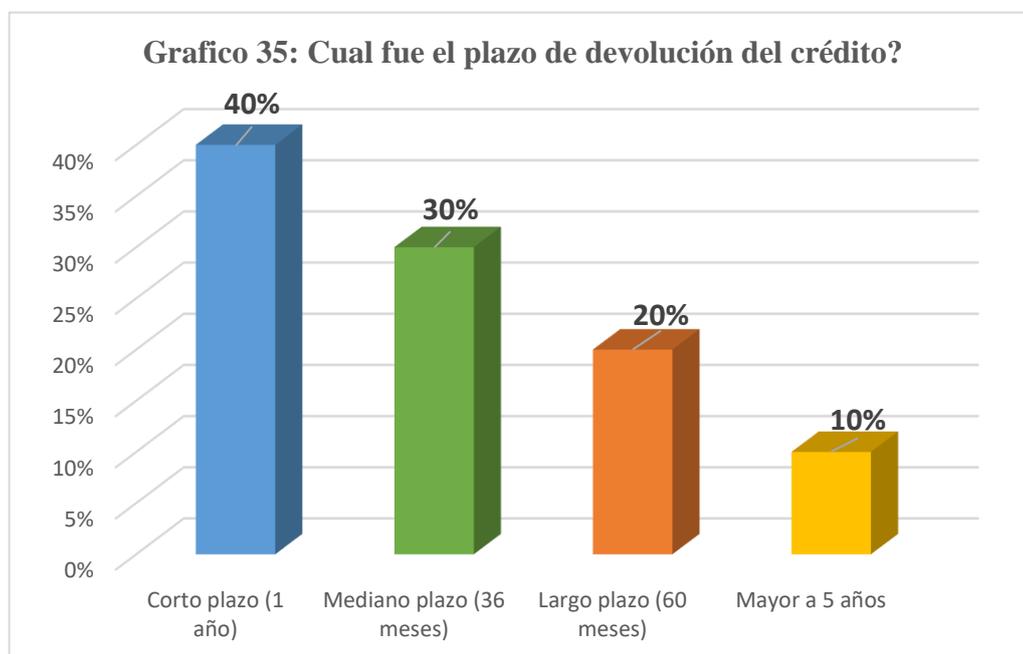
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 40% manifestaron que el financiamiento que les otorgaron fue entre 5,000.00 a 10,000.00, el 30% indicaron que el financiamiento estuvo entre 10,000.00 a 15,000.00, un 20% indicaron que fue entre 15,000.00 a 30,000.00, y el 10% indicaron que fue entre 30,000.00 a 50,000.00.

**Tabla 35: Cual fue el plazo de devolución del crédito?**

Alternativas	Frec.	%
Corto plazo (1 año)	4	40.00%
Mediano plazo (36 meses)	3	30.00%
Largo plazo (60 meses)	2	20.00%
Mayor a 5 años.	1	10.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 35

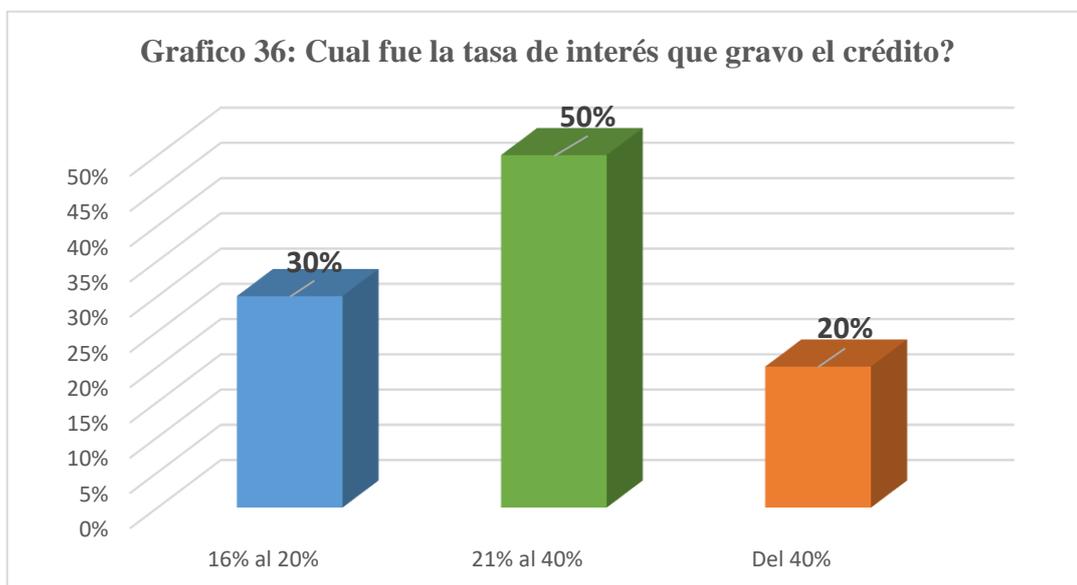
Elaboración: Propio

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 40% manifestaron que el plazo de devolución fue de corto plazo (1 año), el 30% manifestaron que fue de mediano plazo (36 meses), el 20% indicaron que la devolución de sus financiamientos fue de largo plazo (60 meses), y el 10% manifestaron que la devolución del préstamo fue mayor a 5 años.

**Tabla 36: Cual fue la tasa de interés que gravo el crédito?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
16% al 20%	3	30.00%
21% al 40%	5	50.00%
Del 40%	2	20.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 36**

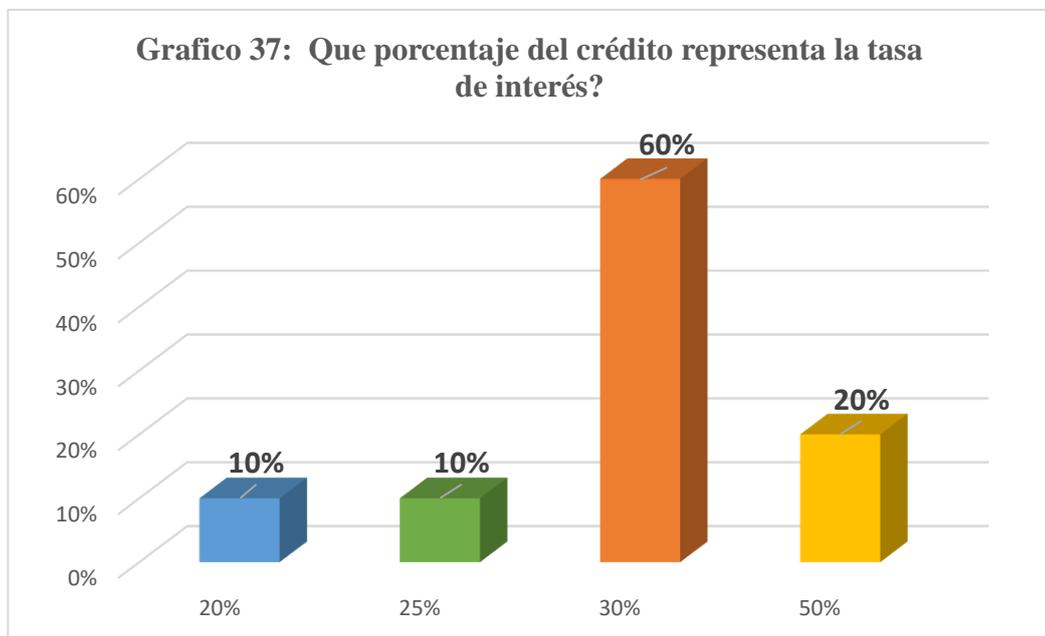
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% manifestaron que la tasa de interés que gravó sus financiamientos fue de 21% al 40%, un 30% manifestaron que fue del 16% al 20%, el 20% indicaron que su financiamiento gravó más de 40% tasa de Interés.

**Tabla 37: Que porcentaje del crédito representa la tasa de interés?**

Alternativas	Frec.	%
20%	1	10.00%
25%	1	10.00%
30%	6	60.00%
50%	2	20.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 37

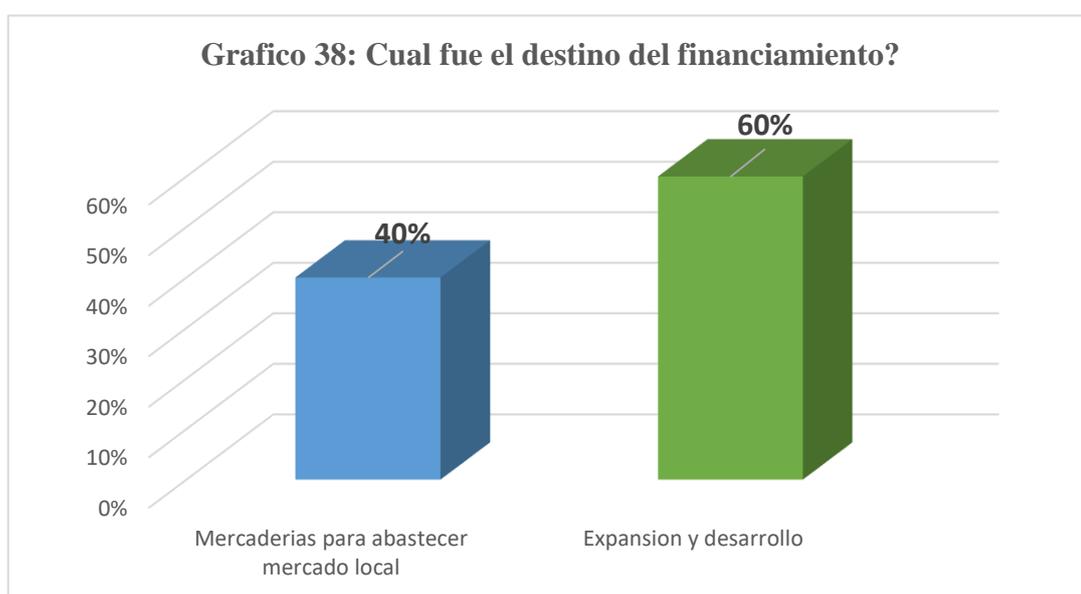
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio entre el 60% fue de 30%, el 20% de 50%, el 10% el 25%, 10% de 20%, que representa la tasa de Interés.

**Tabla 38: Cual fue el destino del financiamiento?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Mercaderías para abastecer mercado local	6	60.00%
Expansión y desarrollo	4	40.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado



**Fuente: Tabla 38**

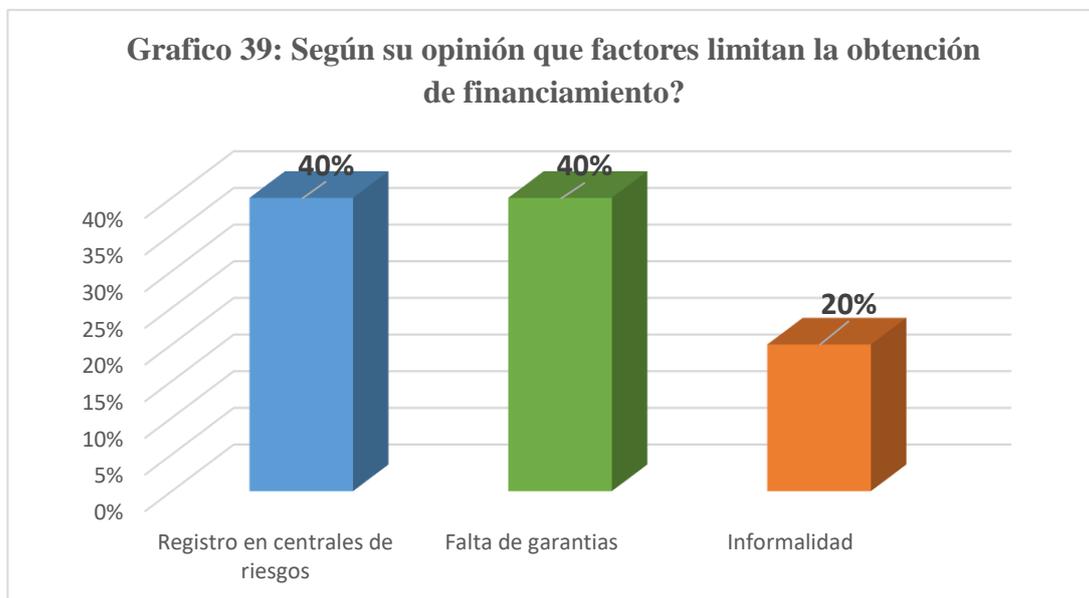
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 60% manifestaron que el financiamiento fue destinado para expansión y desarrollo, el 40% manifiestan que destinaron el financiamiento para abastecer mercado local con modas exclusivas.

**Tabla 39: Según su opinión que factores limitan la obtención de financiamiento?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Registro en centrales de riesgos	4	40.00%
Falta de garantías	4	40.00%
Informalidad.	2	20.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla**

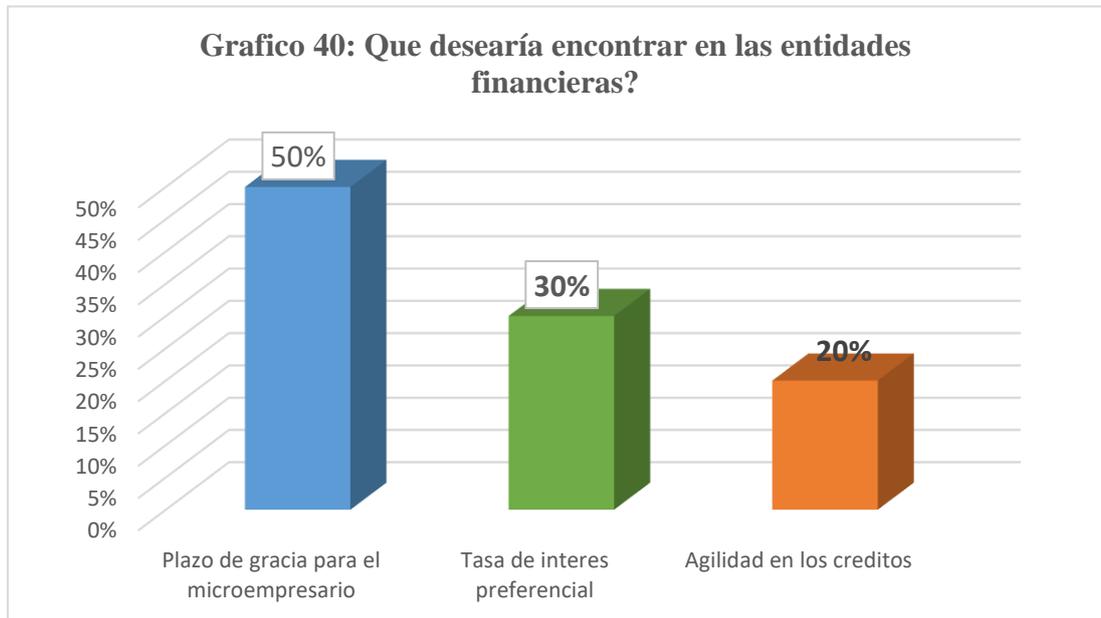
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 40% manifestaron que los factores que limitan la obtención de registro es la centrales de riesgos, un 40% manifestaron que fue falta de garantías, y un 20% manifestaron que fue la informalidad los factores que limitan la obtención de financiamiento.

**Tabla 40: Que desearía encontrar en las entidades financieras?**

<b>Alternativas</b>	<b>Frec.</b>	<b>%</b>
Plazo de gracia para el microempresario	5	50.00%
Tasa de interés preferencial	3	30.00%
Agilidad en los créditos	2	20.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla 40**

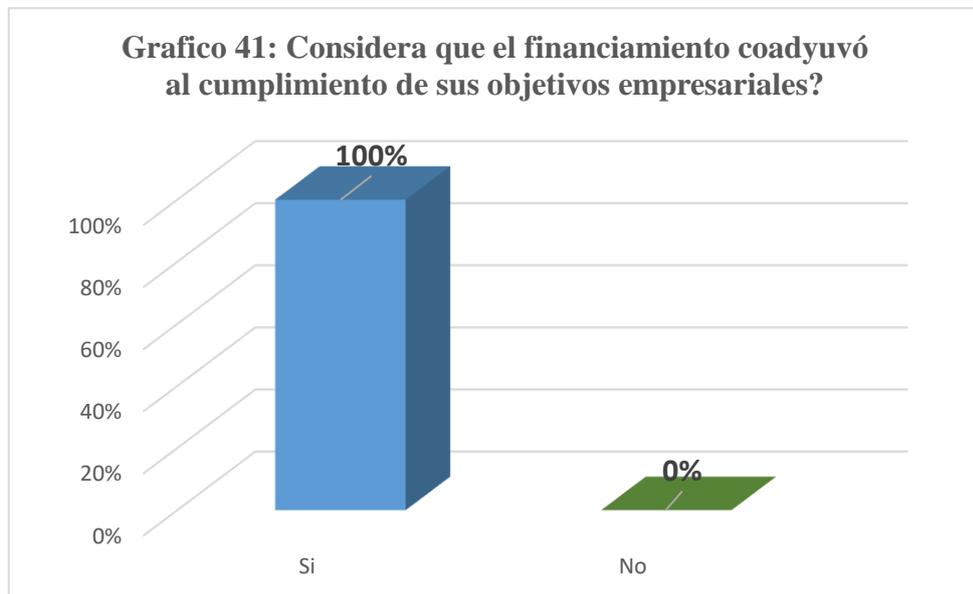
**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 50% manifestaron que desearían encontrar en una financiera es plazo de gracia para el microempresario, 30% tasa de interés preferencial, 20% agilidad en los créditos, que desearía encontrar en las entidades financieras.

**Tabla 41: Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?**

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100.00%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 41

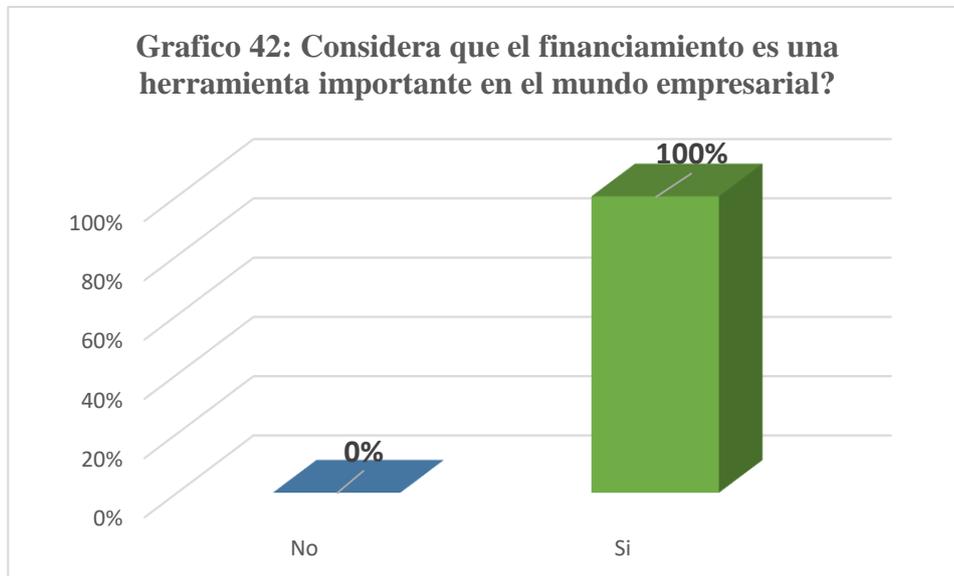
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% si considera que el financiamiento coadyuvo al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

**Tabla 42: Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?**

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 42

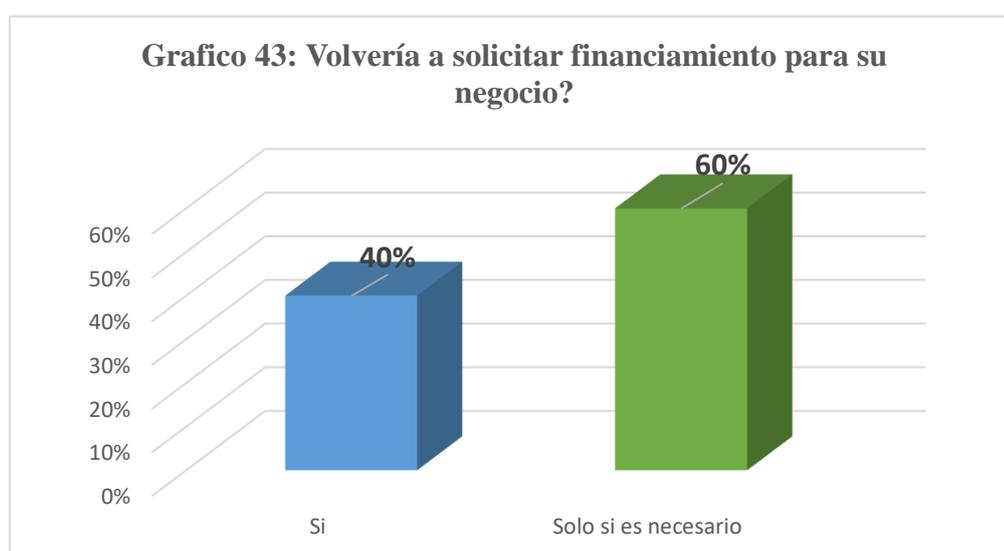
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 100% manifestaron que si consideran que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial.

**Tabla 43: Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?**

Alternativas	Frec.	%
Si	4	40.00%
Solo si es necesario	6	60.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado.



**Fuente: Tabla**

**Elaboración: Propia**

**Interpretación:** De acuerdo al cuestionario aplicado a los representantes legales de las empresas en estudio, el 60% manifestaron que volverían a solicitar financiamiento solo si es necesario, el otro 40% manifestaron que si volvería a solicitar financiamiento para su negocio.

## **5.2 Análisis de resultados.**

### **5.2.1 Objetivo específico 1:**

**Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.**

Las empresas en estudio, manifiestan que las edades de sus representantes legales encuestados, el 50% tienen de 46 a 60 años, el 40% de 31 a 45 años, y el 10% de 20 a 30 años; demostrando que son las personas adultas que se hacen cargo de una boutique de ropa; demostrando que tienen capacidad para crear un ambiente empresarial responsable y con experiencia en ventas.

En cuanto al género, el 60% son de sexo femenino y el 40% son de sexo masculino, evidenciándose que son las mujeres que incursionan más en el rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura, creando glamour y elegancia, con detalles y tendencia en las prendas a ofrecer. Demostrando como características de los propietarios que son emprendedoras especialistas en asesoramiento de modas para mujeres, y trabajan para mantenerse en el mercado con modelos exclusivos y variados en sus boutiques.

Según los resultados de la encuesta, queda demostrado que el 40% tiene grado de estudios superiores y/o secundarios y el 20% de estudios superior técnica ambos en estudios de moda y confección; en cuanto a su profesión el 60% no especifica su

profesión, porque más se sienten que son comerciantes, y el 40% si lo especifico como diseñadoras de modas, arte y confección entre otras; lo que les ha permitido que el 70% de los propietarios ocupen el cargo de gerente, el 10% de administrador y el 20% como representante legales; con más de 5 años en la actividad el 60% y el 20% de 1 a 2 año y el otro 20% 3 a 5 años en rubro de modas. Siendo otra característica de los gerentes y/o propietarios de las boutiques que son diseñadoras de modas con años de experiencia en el rubro de compra y venta de prendas de vestir de damas en la ciudad de Piura.

### **5.2.2 Objetivo específico 2:**

**Determinar las principales características de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.**

Según los resultados de las empresas encuestadas, se demuestra que el 40% tiene un tiempo de actividad comercial de 6 a 10 años, un 30% de 10 años a más en el mercado y un 30% restante de 1 a 5 años de permanencia en el mercado, el 100% de estas empresas se encuentran habidos y activos en la actividad comercial ante Sunat, Demostrando como característica principal de las empresas de boutique, que son empresas estables y formales con años de experiencia en el ámbito empresarial y comercial.

Según los resultados se demuestra que en cuanto a la constitución legal de las boutique, en su totalidad son personas naturales; y que el 70% se encuentra en el régimen nuevo régimen único simplificado (rus), y el 20% se encuentran en el régimen general y el

otro 10% en el régimen especial; estando obligados a emitir comprobantes de pago, el 70% emite boletas de venta y el 30% emite facturas.

Respecto a sus trabajadores el 70% tienen 1 a 2 trabajadores y una minoría del 30% cuentan con 3 a 10 trabajadores; el 80% de estas empresas tienen a sus trabajadores en planilla de acuerdo a ley mientras que el 20% sus trabajadores son eventuales. Demostrado que son empresas formalizadas y con estabilidad laboral, cumpliendo con todo lo normado por Sunat. (**Ejemplo anexo n°03 - Planilla**).

Los resultados demuestran que el 60% de las empresas de boutique cuentan con el servicio de un contador, y el 40% son los mismos propietarios que se encargan de su control contable; y en cuanto a su capital es individual en la totalidad de estas empresas, lo que les ha permitido en su mayoría tener de 1 a 3 establecimientos (50%), un 20% solo 2 establecimientos, y el 30% restante de 4 a más establecimiento; siendo estos locales comerciales el 50% propio y 50% alquilado. Demostrando que con una buena asesoría contable se tiene un capital rentable para expandirse con sucursales en el negocio sector boutique.

Los resultados de la investigación demuestran que el 80% de las boutiques su vigencia de la licencia es temporal y el 20% su licencia es indefinida. El 100% de estas empresas no forman parte de un gremio u asociación; sin embargo, el 40% de estas empresas manifiestan que sus negocios son muy conocidas en su localidad y el otro 40% que son conocida y el otro 20% manifiestan que son mediamente conocidas. Demostrando que son empresas formalizadas ante el municipio local y gracias a su empeño empresarial los ha llevado a tener prestigio en su localidad.

### **5.2.3 Objetivo específico 3:**

**Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.**

Los resultados de la investigación demuestran que las empresas en estudio utilizaron el financiamiento para cubrir sus desafíos empresariales, el 50% de las empresas de boutiques lo utilizaron para expandirse y desarrollar su negocio de ropa de damas logrando aperturas de sucursales dentro de la ciudad, el 40% lo utilizaron para mantenerse en el mercado adquiriendo mercaderías para enfrentar campañas, como el Día de la Madre y fiestas Navideñas, así mismo diversificando su stock de mercaderías con miras a brindar productos novedosos al cliente; y el 10% es para exportar su mercadería, ya que los gastos de exportación son elevados, demostrando que en su totalidad de las empresas en estudio han solicitado financiamiento en el año 2017 para el logro de sus objetivos empresariales.

En los resultados de la investigación se puede observar que los financiamientos que solicitaron provienen de diferentes empresas financieras y crediticia, un 60% de estas empresas manifestó el financiamiento proviene de bancos (entidades financieras), un 30% de Cajas Municipales (Caja Sullana y Caja Piura) y un 10% de proveedores (líneas de créditos), lo cual deja en manifiesto que hoy en día las entidades financieras peruanas muestran confianza y disposición para atender a las micro y pequeñas empresas con créditos accesibles a su negocio, presentando la documentación requerida al momento de solicitar créditos.

Al analizar el control de sus ingresos y gastos en estas boutiques en estudio se puede apreciar en la investigación que el 30% manifiestan que si realizan flujos de caja proyectado en el que incluyen el pago de las cuotas del financiamiento solicitado, y el 70% manifestaron que no realizan flujos de cajas proyectados, lo que los ha llevado en muchas oportunidades a pagar fuera de plazo o en sus defecto a que se le acumulen dos cuotas por falta de pago.

Esta falta de proyección ha conllevando a un 80% de estas empresas a no programar sus compras llevándolas a desabastecerse en mercadería teniendo que recurrir a financiamientos y créditos tanto en entidades financieras y proveedores para solucionar este problema, mientras que el 20% restante, si trabajan con una programación de sus compras permitiendo cubrir la demanda de sus clientes generando ingresos que les permiten afrontar sus obligaciones tanto tributarias, con proveedores, personal y entidades financieras si fuera el caso; demostrando que la principal característica del financiamiento es que ayuda a lograr los objetivos de las empresas, e incentiva a tener un control de sus flujos de caja y de sus compromisos empresariales, logrando así mantenerse en el mercado de boutique.

Según la presente investigación el 70% de las empresas de boutique tienen para su administración un Manual de Organización y Funciones, mientras que el 30% restante no cuenta dicho manual; permitiendo a la gran mayoría de las empresas encuestadas una buena asignación de funciones entre sus trabajadores, previniendo de esta manera que se dupliquen las funciones y exista problemas entre los colaboradores.

Un 50% de estas empresas logro sus metas programadas el año pasado gracias a la obtención de un financiamiento, el 40% no logro sus metas programadas al no contar con proyecciones tanto del efectivo como de compras, además el Fenómeno del Niño costero trajo consigo pérdidas invaluable a muchas de estas empresas, ya que las ventas se redujeron considerablemente y el 10% restante, manifestaron que no sabe al no tener información, demostrando una mala administración del financiamiento.

En cuanto a los instrumentos financieros que les otorgaron, la investigación demuestra que el 40% fue crédito de terceras personas; el 30% prestamos bancarios, y el 10% a través de líneas de crédito (proveedores), el 20% con tarjetas de crédito. Demostrándose que el 80% de estas empresas invirtieron su financiamiento en beneficio a la empresa cubren necesidades de mercaderías y compromisos, mientras que el 20% su financiamiento lo invirtieron tomando en cuenta los principios de inversión, como invertir para obtener rentabilidad y no para cubrir gastos que no van a permitir recuperar lo invertido.

Además, como requisito para la aprobación de los financiamientos el 80% demostró solvencia económica y el 20% solvencia moral; siendo acreditado el 30% con flujo de caja, el 30% con su inventario de mercadería y el 20% con sus estados financieros y el otro 20% con certificados negativos en las centrales de riesgos. Lo que demuestra que con una buena administración se logra obtener solvencia económica y moral como empresa, requisitos que se debe demostrar ante un financiamiento. ((**Ejemplo anexo n°04 –flujo de caja y estados de situación financiera proyectados**)).

Ante un crédito y financiamiento, la investigación demuestra que el 100% de las empresas si presentó garantías, respaldando así los créditos que les otorgaron ante las financieras, el 50% de las empresas presentaron como garantía su título de bien inmueble, el 40% presentaron títulos de sus terrenos y el 10% presentaron la documentación y firma de un aval al no contar ellos con garantías; requisito indispensable para un financiamiento ya que las garantías ofrecen mayor seguridad a las financieras en cuanto al cumplimiento del pago de la deuda ofrecida o de lo contrario hacen uso de la garantía.

Los montos otorgados en los financiamientos solicitados a las empresas en estudio, un 40% fue de 5,000.00 a 10,000.00 en efectivo, el 30% fue un monto de 10,000.00 a 15,000.00, el 20% de 15,000.00 a 30,000.00 y un 10% de 30,000.00 a 50,000.00; considerando los plazos de devolución de acuerdo a los montos otorgados, el 40% es de corto plazo (1 año), un 30% de mediano plazo (36 meses), el 20% largo plazo (60 meses), y el 10% mayor a 5 años. Demostrando la importancia de analizar en diferentes instituciones financieras, estas características del financiamiento monto, garantía, cuotas y cronogramas de pagos cuando se necesita solicitar un financiamiento que les permita obtener rentabilidad y no endeudarse.

Según los resultados de la investigación demuestra que la tasa de interés que gravo el crédito el 50% fue con el 21% al 40% de interés, el 30% fue de 16% al 20% de interés, el 20% al 40% de interés; indicando que son intereses altos ya que el 60% manifiesta que los intereses que pagaron cubren el 30% de su crédito, el 20% los intereses que pagaron cubren el 50% de su crédito, el 10% el 25% y el otro 10% 21

20% de su crédito, manifestando que las financieras deben tomar en cuenta su situación de mypes y deberían tener tasas de interés más accesibles para ellos.

En cuanto al destino de estos financiamientos, el 60% fue para comprar mercaderías para abastecer su mercado local sobre todo en tiempos de campaña, como vestidos elegantes para fiestas de promoción, y el otro 40% lo invirtieron para la expansión y desarrollo de sus negocios abriendo sucursales, además reconocen que existen factores que limitan la obtención de financiamiento un 40% estar registrado en centrales de riesgos, el otro 40% es falta de garantías y el 20% es la informalidad. Demostrando que se debe cumplir con la cancelación del financiamiento ya que al no cancelar quedamos registrados en INFOCORP quedando limitados para préstamos futuros.

Ante la experiencia adquiridas de un financiamiento, la investigación demuestra que las empresas desearían encontrar en las entidades financieras, el 50% un plazo de gracia para el microempresario, el 30% una tasa de interés preferencial y el otro 20% agilidad en los créditos, ya que el financiamiento permitió al 100% de las empresas al cumplimiento de sus objetivos empresariales, reconociendo que es una herramienta importante en el mundo empresarial; sin embargo el 60% manifestó que volverían a solicitar financiamiento solo si es necesario, considerando que es mejor trabajar con el capital propio y el otro 40% manifestaron que si solicitarían otra vez crédito porque les permite trabajar con un dinero adicional, demostrando la importancia del financiamiento con respecto a los objetivos de la empresa. **(Ejemplo anexo n°05 – cronograma de pago de financiamiento).**

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1 Respecto al Objetivo específico 1: *(Ver tabla del 1 al 6).***

**Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.**

1. Se concluye que entre las principales características de los propietarios y/o representantes legales, en su mayoría son empresarias de 46 a 60 años y una minoría de 20 a 45 años, quienes cumplen el rol de gerentes y otras de administradores demostrando conocimiento y experiencia en el manejo de las empresas rubro boutique, y conocimiento en asesoramiento de moda a la clientela y ambientación al momento de exhibir los vestidos de fiestas en sus vitrinas, actividades que se dan en el rubro comercial de compra y venta de ropa para damas. Dentro de su administración les ha permitido ver los aciertos y dificultades para la toma de decisiones comerciales como la del financiamiento, logrando posicionamiento en el mercado local y regional por los años de experiencia en el rubro de compra y venta de ropa para damas.

### **6.2 Respecto Objetivo específico 2: *(Ver tabla del 7 al 20).***

**Determinar las principales características de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.**

1. Las MYPE rubro compra y venta de ropa, son empresas que se destacan por el nombre de Boutique, donde venden ropa exclusiva para damas, con diseños propios y

que incrementan con mercadería comprada para ofrecer al mercado, gran parte de estas empresas en estudio son empresas formalizadas por sus años de experiencia en la actividad, encontrándose todas debidamente constituidas ante las entidades correspondientes como Municipalidad y Sunat, gran parte de estas empresas se encuentran dentro del régimen del Nuevo RUS, otras en el régimen general y una minoría en el régimen especial; emitiendo boletas de venta y facturas como comprobantes de pago, demostrando que son empresas responsables y que no evaden ingreso, permitiendo tener sustento de sus ingresos por sus ventas diarias.

2. Además, tienen capacidad de empleo y emprendimiento porque la gran mayoría cuentan con más de 1 a 2 trabajadores y otras de 3 a 10 trabajadores, los tienen en planilla y una minoría tienen a sus trabajadores de forma eventual. Demostrando estabilidad laboral, contando con trabajadores que se identifican con la empresa logrando posicionamiento en el mercado empresarial, gracias a su apoyo en su jornada diaria.

3. Se evidencia que cuentan con los servicios de un contador, en otros casos es el propietario quien lleva sus cuentas. Su capital es individual, contando con más de 3 establecimientos, siendo estos locales propios y otros alquilados, con licencia indefinida; manifestando que ninguna de estas empresas forman parte de una asociación o gremio, y que sus empresas son consideradas como muy conocidas dentro de su localidad en el rubro de compra y venta de prendas de vestir para dama, ya que se preocupan por tener modelos exclusivos, únicos y de calidad a precios cómodos al alcance de la población en general, impulsando de esta manera su desarrollo empresarial.

### **6.3 Según al Objetivo específico 3. (Ver tabla 21 al 43).**

**Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para damas en el distrito de Piura en el año 2017.**

1. Se concluye que en el año 2017 la totalidad de las MYPES en estudio solicitaron préstamo en las diferentes entidades bancarias de la ciudad de Piura, incluso se les ha atendido a través de préstamos bancarios, tarjetas de créditos y líneas de créditos, instrumentos que hoy en día se hacen uso para la obtención de créditos, siendo las cajas municipales como la Caja Piura y la Caja Sullana, las más accesibles en cuanto a microcréditos para financiar campañas como día de la madre, navidad, o fiestas promocionales.

2. Se evidencio que estas MYPES, en su gran mayoría obtuvieron financiamiento desde 5,000 a 10,000 con una tasa de interés de 40% anual, una minoría de 15,000 hasta 50,000.00 comprometiéndose en la devolución unos a corto plazo, otras a largo y mediano plazo, con los que pudieron cumplir sus objetivos empresariales que es la de crecer y desarrollarse como negocios emprendedores, boutiques que ofrecen ropa exclusiva de damas con diseños únicos, difícil de que se repitan en el mercado, compitiendo de esta forma con las grandes empresas como Sagafalabella, Ripley, Tottus que venden ropa por lotes, siendo la ropa repetitiva y que a muchas mujeres les molesta ver su vestido en otra persona, estrategia que les permite mantenerse en el mercado y obtener rentabilidad.

3. Queda evidenciado que el crédito que recibieron estas empresas, en su gran mayoría lo invirtieron en campañas promocionales adquiriendo mercaderías, importando y exportando ropas de damas de lujo, desafío de toda empresa que se reflejan en su misión y visión empresarial.

4. Además para la obtención de los financiamientos existen requisitos indispensables, como presentar garantías con propiedades que respalden sus créditos, además de demostrar solvencia económica y moral lo que se puede evidenciar con la presentación de documentos importantes como: Flujo de Efectivo, Estados Financieros, Inventarios, Certificados negativos en las Centrales de Riesgos, entre otros, y que la gran mayoría de las empresas en estudio cumplieron con sustentar todo, gracias a la buena gestión empresarial que manejan, siendo acreedoras de créditos empresariales.

5. Se evidencia la satisfacción de las empresas en estudio por los créditos otorgados, quienes están dispuestas a volver a solicitar créditos, ya que les ha permitido crecer empresarialmente, obtener un capital que pueden trabajar, con adquisición de mercaderías para atender la demanda de la zona obteniendo rentabilidad en su negocio, aunque manifiestan que desearían encontrar en las financieras plazo de gracia para el microempresario, tasa de interés preferencial y agilidad en los créditos ya que todas las empresas dan fe que el financiamiento si permite el cumplimiento de sus objetivos empresariales.

## **ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **Recomendaciones:**

1. Se recomienda a los micro empresarios y en especial a las empresas de boutique trabajar de manera formal para obtener los beneficios de un financiamiento futuro, conservar sus comprobantes de compra y venta de su mercadería y activos fijos, ya que son documentos que se presentan como requisitos, para que los Asesores Financieros puedan evaluar a su empresa ante un posible financiamiento.
2. Se recomienda a los empresarios de las boutiques cuidar su título de propiedad, constancia de posición, constancia de inquilino, testimonio de compra y venta de terrenos o bien inmuebles u otros documentos que acrediten propiedad de su negocio y/o vivienda porque sirven de garantía para el respaldo de un financiamiento.
3. A los empresarios se les recomienda analizar los plazos, tasas de interés, y condiciones de los créditos, antes de solicitar crédito con la finalidad que ante cualquier desequilibrio financiero de la empresa, les permita cumplir con la devolución del crédito recibido, ya sea este a corto, mediano y largo plazo para evitar ser registrado en las Centrales de Riesgo como INFOCORP
4. Se recomienda a los propietarios que trabajen y se capaciten en las diversas áreas como marketing, planes de ventas, franquicias, ferias, entre otras estrategias, que les permita obtener rentabilidad con sus recursos propios, para evitar el endeudamiento financiero, que si bien es cierto ayuda a cumplir con los objetivos empresariales, los intereses son gastos adicionales que se deben asumir.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.**

**Abad, V. (2009)**, “Estudio para la creación de una importadora y comercializadora de ropa femenina ubicada en la zona sur del distrito metropolitano de Quito”. Quito – Ecuador. Disponible en: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1145/1/T-ESPE-021695.pdf>

**Agüero, L. (2013)**, “Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes”. Lima – Perú. Disponible en: <https://gestion.pe/economia/empresas/necesita-conocer-financiamiento-mypes-pymes-51498>

**Arias, (2016)**, “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”. Disponible en: <https://es.slideshare.net/luisperoza/bases-teoricas>

**Bayona, J. & Talledo, J. (2011)**. “Análisis Económico de las Barreras de Entrada al Mercado Crediticio en los Comerciantes del Mercado de la Unión”. Piura-Perú Disponible en; <https://docplayer.es/67331923-Universidad-nacional-de-piura-facultad-de-economia-patpro-xxviii-version-tesina.html>.

**Bernal, L. (2006)**, “Arrendamiento financiero”. Disponible en: [www.monografias.com/trabajos15/arrendamientofinanciero/arrendamiento-financiero.shtml](http://www.monografias.com/trabajos15/arrendamientofinanciero/arrendamiento-financiero.shtml).

**Bravo, E. (2015)** “Caracterización de la capacitación y formalización de las Mypes del sector comercio - rubro ventas de prendas de vestir, distrito de Chimbote, año 2013”. Chimbote – Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>

**Brealey R. A., Myers S. C.** “Fundamentos de Financiación Empresarial”, Cuarta edición, McGraw Hill, España, 1993.

**Cisneros, P. (2010).** “Estudio de Factibilidad para la Creación de una Boutique de Ropa Femenina en la ciudad de Quito Provincia de Pichincha”. Quito – Ecuador. Disponible en: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/852>

**Comercio (2016).** “Gamarra pedirá antidumping contra confecciones chinas”. Lima – Perú. Disponible en: <http://elcomercio.pe/economia/negocios/gamarra-pedira-antidumping- contra-confecciones-chinas-noticia-1925988>.

**Chang, I. (2005).** “El sector confecciones en la ciudad de Piura: diagnóstico competitivo, problemática actual y perspectivas a futuro”. Piura – Perú. Disponible en: [http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1\\_117\\_43\\_75\\_1083.df](http://www.biblioteca.udep.edu.pe/bibvirudep/tesis/pdf/1_117_43_75_1083.df)

**Definición ABC (2007).** “Recursos monetarios y de crédito que se destinan al desarrollo de un proyecto”. Lima – Perú. Disponible en: [www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php](http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php)

**Durand (1952).** “La estructura financiera en la empresa”. Disponible en:  
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

**Fernández Fernández, L.** “La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica”, Disponible en: <http://www.5campus.com/leccion/poldiv/inicio.html> >,[Consultado 20 de febrero 2003].

**Galan, M. (2009).** “La hipótesis en la investigación”. Disponible en:  
<http://manuelgalan.Blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>

**González, S. (2014).** “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. Bogotá – Colombia. Disponible en:  
<https://prezi.com/4505rt2aoihn/la-gestion-financiera-y-el-arrendamiento-financiero-leasing/>

**Hidalgo, J. (2013).** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra venta prendas de vestir del distrito de Tacna periodo 2011-2012”. Tacna – Perú. Disponible en: [http://C:/Users/CLEVER/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(2\).pdf](http://C:/Users/CLEVER/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf)

**Modigliani & Miller (1958),** “Teorema de Modigliani & Miller”. Disponible en:  
[www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-modigliani-miller.htm](http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-modigliani-miller.htm)

**Myers & Majluf (1984).** “Determinación de la estructura de financiamiento”. Ecuador. Disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/28797282\\_Determinacion\\_De\\_La\\_Estructura\\_De\\_Financiamiento\\_Optima](https://www.researchgate.net/publication/28797282_Determinacion_De_La_Estructura_De_Financiamiento_Optima)

**Pecking Order (1984),** “Teoría de la jerarquía financiera”. Disponible en: <http://docs.google.com/document/d/13mp7UOonjSXhWSntF2iz4T5YOLD0plum84e mWeKJkau4/edit?hl=en>.

**Pérez L, Capillo F. (2011).** Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamto>

**Revista Dinero (2016).** “Mis pymes del sector textil tendrán línea de crédito en dólares”. Medellín – Colombia. Disponible en: <http://www.dinero.com/empresas/articulo/empresas-colombianas-del-sectortextil-podran-acceder-a-credito-en-dolares/226137>

**Sarmiento, R. (29 DE agosto 2010).** “La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y económica para Colombia, periodo 1997-2004”. Colombia. Disponible en: [www.ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html](http://www.ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html).

**Tello, L. (2014).** “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa comercial en el distrito de Pacasmayo”. Trujillo – Perú. Disponible en: [http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello\\_lesly.pdf?squence=1&isAllowed=](http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?squence=1&isAllowed=).

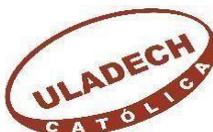
**García (2010).** “Caracterización del financiamiento, y rentabilidad de las MYPE”.  
Trujillo – Perú. Disponible en: [https://www.academia.edu/33488360/Caracterizaci%C3%B3n\\_del\\_financiamiento\\_y\\_rentabilidad\\_de\\_las\\_MYPE](https://www.academia.edu/33488360/Caracterizaci%C3%B3n_del_financiamiento_y_rentabilidad_de_las_MYPE)

**Vega, C. (2011).** “Análisis del financiamiento para las pymes en la región Piura”.  
Piura – Perú. Disponible en: <https://docplayer.es/7590180-Titulo-autora-cynthia-carolina>

## ANEXOS

### Anexo 1

#### Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

Señor empresario:

Reciba Usted mi cordial saludo: Agradeceré su participación respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, el cual permitirá realizar mi Proyecto de investigación titulado: **Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro boutique de compra y venta de prendas de vestir para dama en el distrito Piura, en el año 2017.**

**Encuestador:** .Yuli Yesica guerrero Ticliahuanca      **Fecha:** Piura, 31 mayo 2017

**Instrucciones:** Sírvase a marcar con una “X” la opción que considera la correcta.

## **I. RESPECTO AL PERFIL DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL**

### **1. Edad**

- a) De 20 – 30 años
- b) De 31 a 45 años
- c) De 46 a 60 años
- d) Mayor a 60 años

### **2. Sexo**

- a) Masculino
- b) Femenino

### **3. ¿Grado de instrucción?**

- a) Secundaria
- b) Superior técnica
- c) Superior universitaria

### **4. ¿Profesión?.**

- a) Si específica.
- b) No específica.

### **5. ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud., en la empresa?**

- a) Propietario b) Gerente c) Administrador d) Representante legal e) Otro

### **6. ¿Tiempo que desempeña la actividad?**

- a) De 1 a 2 años
- b) De 3 a 5 años.
- c) más de 5 años.

## **II.- RESPECTO AL PERFIL DE LA EMPRESA**

### **7.- Tiempo de la empresa en la actividad comercial**

- a) 1 a 5 años      b) 6 a 10 años      c) Más de 10 años

### **8.- ¿Estado de la empresa?**

- a) En actividad      b) inactiva

**9.- ¿Constitución legal de la empresa?**

a) Persona Natural

b) Persona jurídica

**10.- ¿Régimen tributario?**

a) Régimen general    b) Régimen especial    c) Nuevo rus.

**11.- ¿Tipo de comprobante que emite la empresa?**

a) Factura    b) Boleta de venta    c) Ticket de caja registradora    d) otros

**12.- ¿Número de trabajadores que tienen las empresas?**

a) 1 a 2    b) 3 a 5    c) 6 a 10    d) 10 trabajadores.

**13.- ¿Número de trabajadores en planilla?**

a) 1 a 2    b) 3 a 5    c) 6 a 10    d) 10 trabajadores

**14.- ¿Control contable?**

a) No lleva ningún registro contable    b) El propietario lleva sus cuentas

c) Cuentan con los servicios de un contador.

**15.- ¿Tipo de capital?**

a) Individual

b) Social

**16.- ¿Cuántos establecimientos tiene su empresa incluyendo éste?**

a) 1 más

b) 2 más

c) más de 3 establecimientos

**17.- ¿Propiedad del local comercial?**

a) Propio

b) alquilado.

**18.- ¿Tipo de licencia?.**

a) Vigencia y temporal

b) indefinida.

**19.- ¿La empresa forma parte de una sociedad o gremio.**

a) Si

b) No

**20.- ¿Cómo consideran a su empresa en su localidad?**

- a) Muy conocida    b) Medianamente conocida    c) conocida

### **III. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO**

**21.- ¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente?**

- a) Mantenerse en el mercado                      b) Expansión y desarrollo  
c) Exportar.

**22.- ¿Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?**

- a) Si            b) No

**23.- ¿De dónde proviene su financiamiento?**

- a) Bancos    b) CMAC    c) Proveedores.

**24.- ¿Cuenta la empresa con un flujo de efectivo proyectado?**

- a) Si                      b) No.

**25.- ¿La empresa realiza programación de compras?**

- a) Si                      b) No.

**26.- ¿La empresa cuenta con un Manual de Organización y Funciones?**

- a) Si                      b) No

**27.- ¿La empresa logró el año pasado con sus metas programadas?**

- a) Si                      b) No                      c) No sabe

**28.- ¿Qué instrumento financiero le fue otorgado?**

- a) Línea de crédito.    b) Tarjeta de crédito    c) Préstamo bancario.  
d) crédito.

**29.- ¿Cuándo va invertir, ¿tiene en cuenta los principios de inversión o simplemente invierte porque cree que es beneficioso para la empresa?**

- a) Principio de inversión.    b) Beneficioso para la empresa.

**30.- ¿Cuáles fueron los requisitos para la aprobación del crédito?**

- a) Solvencia económica                      b) Solvencia moral.

- 31.- ¿Qué documentos acreditaron su solvencia moral y económica?**
- a) Flujo de caja
  - b) Certificado negativo de registros en centrales de riesgos.
  - c) Estados Financieros.
  - d) Inventarios.
- 32.- ¿Presentó garantías para respaldar el crédito?.**
- a) Si
  - b) No.
- 33.- ¿Qué tipo de garantías presentó?**
- a) Terreno
  - b) Bien inmueble
  - c) Aval.
- 34.- ¿Cuál fue el monto otorgado para financiamiento?**
- a) 5,000 a 10,000.
  - b) 10,000.00 a 15,000.00
  - C) 15,000 a 30,000
  - d) De 30,000 a 50,000
- 35.- ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?.**
- a) Corto plazo (1 año)
  - b) Mediano plazo (36 meses)
  - c) Largo plazo (60 meses)
  - d) Mayor de 5 años.
- 36.- ¿Cuál fue la tasa de interés que gravó el crédito?**
- a) Del 16% al 20%
  - b) Del 21% al 40%
  - c) Del 40%
- 37.- ¿Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?**
- a) 20%
  - b) 25%
  - c) 30%
  - d) 50%
- 38.- ¿Cuál fue el destino del financiamiento?**
- a) Mercaderías para abastecer el mercado local.
  - b) Expansión y desarrollo
- 39.-¿Qué factores cree Ud., limitan la obtención del crédito inmediato?**
- a) Registro en centrales de riesgo
  - c) Falta de garantías
  - d) Problemas de liquidez.
- 40.- ¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?**
- a) Plazos de gracia para el micro empresario
  - b) Tasa de interés preferencial
  - c) Agilidad en los créditos.

**41.- ¿Considera que el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales?**

a) Si    b) No

**42.- ¿Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?**

a) Si            b) No

**43.- ¿Volvería a solicitar financiamiento para su negocio?**

a) Si            b) solo si es necesario.

*Gracias por su apoyo en la investigación*

**Anexo2**

**CRONOGRAMA GANTT**

**I.- ACTIVIDADES**

ACTIVIDADES	Meses 2017			
	Set	Oct	Nov	Dic
Recolección de información	x	x	X	
Elaboración del Proyecto de Tesis	X	x	x	X
Presentación del Proyecto de tesis				X

**II.- PRESUPUESTO**

**BIENES**

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Laptop	01	unidad	1,200.00
Dispositivo USB	01	Unidad	23.00
Lapicero	01	unidad	0.50
Cuaderno	01	Unidad	3.00
<b>TOTAL S/.</b>			<b>1,226.5</b>

**SERVICIOS**

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	50	Horas	1.00	50.00
Movilidad	20	Pasajes	5.00	100.00
<b>TOTAL S/.</b>			<b>150.00</b>	

**III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO**

RUBRO	IMPORTE
Bienes	<b>1,226.50</b>
Servicios	150.00
<b>TOTAL S/.</b>	<b>1,376.50</b>

**IV. FINANCIAMIENTO**

Proyecto totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.

Anexo3

Planilla – 2017 - Fuente Sunat.

R01: Trabajadores - Datos de Ingresos, Tributos y Aportes

RUC : 20600169506											
Empleador : LUHANAS COUTURE S.A.C.											
Periodo : 02/2017											
PDT Planilla Electrónica - PLAME Número de Orden :											
Datos del Trabajador						Información declarada					
Documento de Identidad		Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres	Sit.	Ingresos		Descuentos	Tributos y aportes del Trabajador	Neto a pagar	Tributos y Aportes del Empleador
Tipo	Número					Devengado	Pagado				
01	02883745	CHANTA	PEÑA	CLEVER MARIA DEL	ACTIVO O SUBSIDIADO	1,200.00	1,200.00	0.00	117.40	1,082.60	90.00
01	02892893	ALBAN	OVIEDO	SOCORRO MIRIAM	ACTIVO O SUBSIDIADO	900.00	900.00	0.00	99.79	800.21	76.50
01	02894826	LAZO	MORON	MARYORY	ACTIVO O SUBSIDIADO	1,200.00	1,200.00	0.00	117.40	1,082.60	90.00
01	43857416	AVILES	ARAMBULO	ANITA YUDITH SHIRLEY	ACTIVO O SUBSIDIADO	1,000.00	1,000.00	0.00	99.79	900.21	76.50
01	72947146	VIERA	BENITES	MERCEDES	ACTIVO O SUBSIDIADO	900.00	900.00	0.00	99.79	800.21	76.50
01	45494172	CAMPOVERDE	MENDEZ	AURORA	ACTIVO O SUBSIDIADO	1,100.00	1,100.00	0.00	99.79	1,000.21	76.50
						<b>6,300.00</b>	<b>6,300.00</b>	<b>0.00</b>	<b>633.96</b>	<b>5,666.04</b>	<b>486.00</b>

Anexo 4.

**Flujo de Caja proyectado  
(2017)**

1	Detalle de Ingresos	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1.1	Ingresos de Ventas	20,000.00	29,000.00	18,000.00	25,000.00	35,000
1.2	Cobro de Deudas	5,000	4,000.00	6,000.00	4,500.00	5,500.00
1.3	Otros Ingresos	2,000.00	1,500.00	2,500.00	2,200.00	2,500.00
1	<b>Total de Ingresos</b>	<b>27,000.00</b>	<b>34,500.00</b>	<b>26,500.00</b>	<b>31,700.00</b>	<b>43,000</b>
<b>2</b>	<b>Detalle de Egresos</b>					
2.1	Luz	200	210	215	205	210
2.2	Agua	50	55	60	52	55
2.3	teléfono	200	200	200	200	200
	<b>Egresos en Consumo</b>	<b>450</b>	<b>465</b>	<b>475</b>	<b>457</b>	<b>465</b>
2.4	compra de mercadería	12,000.00	17,000.00	12,000.00	8,000.00	20,000.00
2.5	salarios	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
2.6	admin. Y ventas	2,000.00	2,300.00	2,500.00	2,400.00	2,000.00
2.7	impuestos	2,000	2,500.00	2,300.00	2,400.00	2,350.00
2.8	amortizaciones	0	0	4,000.00	4,000.00	4,000.00
2.9	Interés	500	500	500	500	500
	<b>egresos operativos</b>	<b>22,500.00</b>	<b>28,300.00</b>	<b>27,300.00</b>	<b>23,300.00</b>	<b>34,850.00</b>
2	<b>Total de Egresos</b>	<b>22,950.00</b>	<b>28,765.00</b>	<b>27,775.00</b>	<b>23,757.00</b>	<b>35,315.00</b>
3	<b>SALDO NETO</b>	4,050.00	5,735.00	-1,275.00	7,943.00	7,685.00
4	<b>SALDO ACUMULADO</b>	4,050.00	9,785.00	8,510.00	16,453.00	24,138.00

**Tiendas Boutique "FANNY" S.A**  
**Estado de Situación Financiera**  
**Al 31 de Agosto 2017**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	7,158.24	Remuneraciones por pagar	2236.41
Cuenta Corriente BCP	3,420.60	Cuentas por pagar comerciales	6,328.72
Cuenta Corriente BBVA	2,305.40	Cuentas por pagar diversas	4,790.30
Cuentas por cobrar comerciales	6,039.25	Tributos por pagar	2,963.40
Cuentas por cobrar diversas	4,108.00		
Mercadería	<u>15,543.60</u>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>16,318.83</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>38,575.09</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
		Cuentas por pagar comerciales	<u>3,000.00</u>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,000.00</b>
Existencias por recibir	7,320.80		
Cuentas por cobrar diversas	4,332.80	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>19,318.83</b>
Depreciación	-6,276.90		
Camioneta	9,652.40	<b>PATRIMONIO</b>	
Útiles de escritorio	716.52	capital	33,896.78
Escritorio	1,213.50	Resultados acumulados al 31.08.2017	12,300.60
Computadora	1,632.00		
Local para oficina	8,350.00		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u><b>26,941.12</b></u>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>46,197.38</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u><b>65,516.21</b></u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u><b>65,516.21</b></u>

## Anexo 5.

### Cronograma de pagos

Pag : 1  
RLPT106Z

CREDI SCOTIA FINANCIERA  
PRESTAMOS PERSONALES  
ESTABLECIMIENTOS  
INFORMAL 2 RUEDAS

Cuenta : 36547624 CAMPOVERDE MENDEZ, AURORA  
Referencia : 1866609  
Moneda : SOLES  
Importe : S/ 6,812.51

Fecha Inicio : 20/08/16  
Nro. Cuotas : 24  
Tasa Efe Anual : 43.000000 %  
Tasa Cos Efe Anual : 46.696624 %

Cuo	F. Vcto	Capital	Interes	Comision	Seguros	Imp. Cuota Est	F. Pago
1	1/10/16	119.71	290.29	0.00	0.00	410.00	
2	2/11/16	193.80	216.20	0.00	0.00	410.00	
3	1/12/16	220.02	189.98	0.00	0.00	410.00	
4	2/01/17	207.16	202.84	0.00	0.00	410.00	
5	1/02/17	226.30	183.70	0.00	0.00	410.00	
6	1/03/17	245.10	164.90	0.00	0.00	410.00	
7	1/04/17	234.82	175.18	0.00	0.00	410.00	
8	2/05/17	242.17	167.83	0.00	0.00	410.00	
9	1/06/17	254.99	155.01	0.00	0.00	410.00	
10	1/07/17	262.71	147.29	0.00	0.00	410.00	
11	1/08/17	265.94	144.06	0.00	0.00	410.00	
12	1/09/17	274.26	135.74	0.00	0.00	410.00	
13	2/10/17	282.83	127.17	0.00	0.00	410.00	
14	2/11/17	291.68	118.32	0.00	0.00	410.00	
15	1/12/17	307.95	102.05	0.00	0.00	410.00	
16	2/01/18	307.17	102.83	0.00	0.00	410.00	
17	1/02/18	322.99	87.01	0.00	0.00	410.00	
18	1/03/18	337.98	72.02	0.00	0.00	410.00	
19	2/04/18	338.45	71.55	0.00	0.00	410.00	
20	2/05/18	353.23	56.77	0.00	0.00	410.00	
21	1/06/18	363.91	46.09	0.00	0.00	410.00	
22	2/07/18	373.74	36.26	0.00	0.00	410.00	
23	1/08/18	386.23	23.77	0.00	0.00	410.00	
24	1/09/18	399.37	12.49	0.00	0.00	411.86	
<b>TOTALES:</b>		<b>6812.51</b>	<b>3029.35</b>			<b>9841.86</b>	

Saldo Capital Actual : 6,812.51-

(\*) El importe a financiar incluye los siguientes conceptos:

Mnto Solicitado	+ Seguro de Emergencia	+ Seg. Muerte Accidental	+ Seguro de Desgravamen	= Total Financiado
6647.00	0.00	0.00	165.51	6812.51

JOSE LUIS CARMONA HUAYGUA  
Funcionario Negocios Consumo