



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS
Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ RUBRO VENTA DE
ABARROTES: CASO EMPRESA NEGOCIOS GENERALES MERINO
SOCIEDAD COMERCIAL DE
RESPONSABILIDAD LIMITADA Y PROPUESTA
DE MEJORA – SULLANA 2018**

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

AUTORA

BACH. HUERTAS LOPEZ DE CHAVEZ MARYURI ELIZABETH

ASESOR

MGTR. C.P.C.C. ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS

SULLANA – PERU

2018

JURADO EVALUADOR

DR. CPC VICTOR MANUEL LANDA MACHERO PRESIDENTE

MGTR.CPC.MAURO ANTON NUNURA MIEMBRO

**DR. CPC VICTOR MANUEL ULLOQUE CARRILLO.
MIEMBRO**

MGTR.CPC.ADOLFO JURADO ROSAS ASESOR

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento al CPCC Juan Gómez Rosado por todo su apoyo incondicional y profesionalismo mostrado a lo largo de mi carrera, por los conocimientos que me transmitió por su tiempo, motivación y amistad brindada.

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. A mi padre por enseñarme a ser perseverante, nunca mirar hacia atrás y por su gran sentido del humor, a mi madre la mano recta de la familia y a la vez una madre tierna y comprensiva gracias a ustedes porque su tenacidad y lucha constante los han hecho para mí un gran ejemplo a seguir y destacar.

A mi esposo, hijo y hermanas que siempre estuvieron en todos los momentos de mi vida motivándome, apoyándome.

ÍNDICE DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR	i
AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO	1
ÍNDICE DE TABLAS	5
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
I. INTRODUCCION	8
II. REVISION DE LA LITERATURA	11
2.1 Antecedentes	11
2.1.1 Antecedentes Internacionales	11
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	16
2.1.3 Antecedentes Regionales	17
2.2 Bases Teóricas	20
2.2.1 Teorías de las Mypes	20
2.2.2 Teorías de Financiamiento	21
2.3 Marco Teórico	26
2.3.1. Definición del Financiamiento	26

2.3.2 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas	29
2.3.3 Ratios Financieros	30
2.3.3.1 Ratios de Liquidez	30
2.3.4 Plan de Financiamiento	32
2.3.5 Aspectos Generales de un Negocio	33
2.3.6 Aspectos Generales: Caso Empresa “Negocios Generales Merino SRL”	36
III. METODOLOGÍA	37
3.1 Tipo y Nivel de Investigación	37
3.1.1 Tipo de Investigación	37
3.1.2 Nivel de la investigación	37
3.2 Diseño de la Investigación	37
3.2.1 Descriptivo	37
3.2.2 No Experimental	38
3.3 Población Y Muestra	38
3.3.1 Población	38
3.3.2 Muestra	38
3.4 Técnicas e Instrumentos	38
3.4.1 Técnicas	38
3.4.2 Instrumentos	38

3.5. Plan de Análisis	38
3.5.1. Análisis y Presentación de Resultados	38
3.6 Matriz de Consistencia	40
3.7. Principios Éticos	41
3.8 Definición y Operacionalidad de las Variables	42
IV. RESULTADOS	47
4.1 Resultados	47
4.1.1 Respecto a la Mype	47
4.1.2 Respecto al Financiamiento	48
4.2 Resultados a los Objetivos Planteados	49
4.2.1 Respecto al Objetivo Específico N° 01	49
4.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2	53
4.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3	55
4.2.4 Respecto al Objetivo Específico 4	56
4.3 Análisis de Resultados	59
4.3.1 Respecto al Objetivo Específico 1:	59
4.3.2 Respecto al Objetivo Específico 2	60
4.3.3 Respecto al Objetivo Específico 3.	60
4.3.4 Respecto al Objetivo Específico 4.	61
V. CONCLUSIONES	63
5.1 Respecto al Objetivo Específico 1:	63
5.2 Respecto al Objetivo Específico 2:	63

5.3 Respecto al Objetivo Específico 3:	63
5.4 Respecto al Objetivo Específico 4:	64
VI. RECOMENDACIONES	65
BIBLIOGRAFÍA	66
VII ANEXOS	73
7.1 Encuesta de Investigación	73
7.2 Cronograma de Actividades	76
7.3 Presupuesto	79
7.4 Carta de autorización	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: "Negocios Generales Merino S.R.L."	36
Tabla 2: Definición Y Del Perfil de la MYPE	45
Tabla 3: Definición La Variable del Financiamiento	45
Tabla 4: Resultados de Acuerdo al perfil de la Mype	47
Tabla 5: Resultados de Acuerdo a la Variable del Financiamiento	48
Tabla 6: Solución al Objetivo Especifico 1	49
Tabla 7: Solución al Objetivo Especifico 3	55

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal determinar las características del financiamiento de MYPES del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes: caso Empresa Negocios Generales Merino SRL – provincia de Sullana periodo 2018, su ámbito de estudio se desarrolló usando la metodología de tipo descriptivo – proposicional debido a que se limita a describir principales características de las variables en estudio, se realizará una propuesta de mejora además se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito será describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado. Para realizar la investigación se escogió como muestra la empresa “Negocios Generales Merino SRL” que se dedica a la venta de abarrotes la cual se encuentra en el Régimen General, cuenta con 10 años en la actividad empresarial, para este estudio se aplicó una encuesta de 29 preguntas, y se obtuvieron como principales resultados los siguientes: las fuentes más utilizadas de financiamiento para las Mypes son los bancos, estas suelen utilizar los créditos a corto plazo porque son más accesibles y los utilizan como capital de trabajo, las entidades bancarias exigen una serie de requisitos que muchas de las Mypes no pueden cumplir y sus tasas de interés suelen ser muy elevadas hasta que estas con el tiempo logren obtener un buen historial crediticio.

Palabras claves: Financiamiento, Mypes, Negocios Generales Merino SRL.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine the characteristics of MYPES financing for the Peruvian commerce sector: grocery sales case: Merino SRL Business Case - Sullana province, period 2018, its field of study was developed using descriptive methodology - propositional because it is limited to describing the main characteristics of the variables under study, an improvement proposal will be made, and the data will be collected in a single moment and in a single time, the purpose will be to describe the variables and analyze their incidence in their context dice. In order to carry out the research, the company "General Business Merino SRL", which is dedicated to the sale of groceries, which is in the General Scheme, has 10 years of business activity, for this study a survey was applied. 29 questions, and the main results were the following: the most used sources of financing for Mypes are banks, these usually use short-term loans because they are more accessible and use them as working capital, banks require a series of requirements that many of the Mypes can not meet and their interest rates are usually very high until these eventually achieve a good credit

Keywords: Financing, Mypes, General Business Merino SRL.

I. INTRODUCCION

En la actualidad el mundo avanza a una velocidad muy acelerada rumbo a la globalización de la economía, las finanzas, la cultura, la búsqueda de obtener un negocio propio. Esta situación origina que los países se planteen grandes retos y propuestas de evolución para las micro y pequeñas empresas (MYPES) en busca de la generación de empleo. En Europa, para ayudar a las MYPES plantearon y establecieron políticas y programas como: Capacitaciones, préstamos y subvenciones, con la finalidad de brindar las facilidades a las entidades generadoras de ingresos para que desarrollen sus actividades de la forma más eficiente y audaz.

El Perú hoy en día vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. Las micro y pequeñas empresas surgen por la necesidad de generar ganancias y brindar empleo a personas de bajos recursos que no han podido ser satisfecha por el estado. Las grandes empresas nacionales e internacionales, Son el motor empresarial y la base generadora de empleo. Sus ventas (ingresos) se incrementan logrando beneficios, lo cual contribuye a la formación del Producto Bruto Interno.

Las MYPES son organizaciones socio - económica con un gran impacto en el país, los cuales han ido creando y modificando legislaciones y políticas para clasificarlas (Número de trabajadores, Monto de las ventas y compras mensuales o de los activos). Son organizaciones que requieren poco capital de inversión, una mínima organización, más se requiere creatividad y visión de emprendedor porque posee una gran facilidad y flexibilidad de adaptación a su entorno o mercado.

Estas empresas para poder implementar los recursos necesarios requieren obtener financiamiento y lograr aumentar su crecimiento (ganancias, productividad, resultados, garantías, otros). Para ello es necesario la búsqueda de estrategias de financiamiento que ofrezca al mercado financiero lograr sus objetivos (creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial); caso contrario la empresa declinaría.

Caso: la empresa “Negocios Generales Merino SRL”, su actividad comercial es la compra y venta de abarrotes desde hace aproximadamente nueve años en la provincia de Sullana, empresa que declara a la Sunat en el régimen general, su representante legal y dueño del negocio es el Sr. Merino Tocto Máximo Eladio que nos comenta que cuando inicio en este rubro antes mencionado su principal objetivo era estabilizar su economía debido que sus ingresos eran de trabajos eventuales, su principal financiamiento para la creación de su empresa fue de sus ahorros

personales, porque al acudir a las entidades bancarias los requisitos para la solicitud de un crédito eran demasiados y la aprobación dependía sus ingresos mensuales, aval y periodo de trabajo. Inicio con una pequeña tienda de abarrotes en la calle siete del mercadillo de Sullana, al paso de los años fue ampliando su negocio y clientes obteniendo ingresos seguros y rentables, brindado precios bajos buscando en todo momento satisfacer las necesidades de sus clientes. Actualmente sus financiamientos son con diferentes entidades bancarias las cuales le permitieron ampliar su negocio tanto en mercaderías y dos nuevos locales.

En la provincia de Sullana se cuenta con un número significativo de micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro venta de abarrotes. Es por ello que el presente trabajo de investigación se basa en conocer.

¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes y de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” de la provincia de Sullana y como se podría mejorar - periodo 2018?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes y de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” y hacer una propuesta de mejora 2018.

Así también hemos planteado objetivos específicos para poder lograr el objetivo general, que son los siguientes:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes 2018.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” de la provincia de Sullana 2018.
3. Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes y de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” 2018.
4. Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” de la provincia de Sullana 2019.

Por consiguiente, Esta investigación es justificada ya que al conocer las características del financiamiento de las empresas sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes, nos permitirá

tener ideas mucho más acertadas y claras de cómo opera el financiamiento, en el accionar de las micros y pequeñas empresas del sector en estudio.

El trabajo de investigación ha permitido identificar el resultado que la determinación del financiamiento de un crédito bancario depende de la evolución de las ventas del negocio, con varios años en la actividad comercial, a diferencia de las empresas que recién inicia y no cuenta ingresos asegurados ni experiencia crediticia (a lo que las entidades bancarias no se arriesgan a brindarles el crédito por miedo a un atraso o que no cancele el crédito). En conclusión, hay entidades bancarias que ofrecen créditos con tasas de interés muy elevadas y a un periodo de largo plazo que en primera instancia el monto aprobado les favorece (incremento de capital, nuevo local, dependiendo a la inversión destinada) pero no les permite a los empresarios tener mayores ingresos.

En cuanto a nuestra carrera profesional, existen investigaciones sobre las características, financiamiento de las MYPES en el sector comercial – rubro venta de abarrotes de la provincia de Sullana, a través del presente trabajo de investigación nuestros conocimientos se van ampliar mejorando significativamente nuestro nivel académico.

Con los análisis y conclusiones obtenidas se pretende contribuir con las ciencias contables, fortaleciendo el conocimiento de los empresarios para que trabajen en un ámbito honesto responsable y competitivo. Por consiguiente, servirá de base para realizar estudios similares en otros sectores productivos y de servicios de la provincia antes mencionada. Y será un aporte de conocimiento a la universidad para los interesados que en el futuro deseen continuar analizando el tema de las características del financiamiento de las MYPES en el sector comercial del Perú – rubro venta de abarrotes de la provincia de Sullana.

En síntesis, con la presente investigación se pretende que las micro y pequeñas empresas de la provincia de Sullana del sector comercial tomen conciencia de la importancia de informarse antes de asumir una responsabilidad financiera cuáles son sus ventajas y desventajas de asumir dicha responsabilidad ya que se requiere ciertos requerimientos para la obtener el financiamiento bancario.

Finalmente, el trabajo de investigación es de tipo descriptivo - proposicional, debido a que se limita a describir principales características de las variables en estudio, y se realizará una propuesta de mejora, además es de nivel cualitativo, porque se dio mediante registros narrativos de los hechos que son estudiados mediante técnicas como la observación y la encuesta.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para realizar el presente proyecto de investigación se ha realizado diversas consultas diversos informes, investigaciones, reportes, páginas web especializadas; encontrando los siguientes antecedentes como resultados de la búsqueda.

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Bustos (2013), investigo “Fuentes De Financiamiento y Capacitación en el Distrito Federal para el Desarrollo de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas” – Mexico 2013, con las finalidad de Obtener el título de licenciado en economía nos expresa que el trabajo de investigación realizado represento un gran reto al momento de aglutinar la información; no se estableció un solo patrón de estudio para un solo sector, se establecieron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana Empresa, cuya información obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector al que pertenecían, el número de trabajadores que conforma cada sector y el rango de ventas e ingresos obtenidos. Es entonces que, a partir de allí, se inició este proceso que permitió facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque. Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPyMES requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos. Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método de investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo lo referente a los micronegocios, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la MiPyME y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocios que permita acceder a un eficiente financiamiento. La cuestión fundamental que se esboza en la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éstas uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera. Es importante aclarar que, de igual manera, se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en México y el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través de los medios de comunicación más actuales, como el Internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a información que me permitió respaldar cada afirmación incluida en este estudio, no obstante, los obstáculos que acompañaron mi labor estuvieron relacionados con la falta de información precisa en las principales Secretarías de la Ciudad de México acerca de los créditos, en porcentajes y cantidades, dados a los pequeños empresarios en las diferentes delegaciones que conforman la región para iniciar su propio negocio. Por consiguiente, el inconveniente subrayado en estos últimos apartados es no sólo la facilidad para cualquier persona para ingresar a información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un

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

Espinoza, Pizarro, & Sanchez (2013), en la Tesis presentada con el Tema: Financiamiento para la implementación de la cadena de supermercado “Super ahorro S.A.”, en los Cantones Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol de la Provincia del Guayas Guayaquil – Ecuador 2013”, Concluye que no existen supermercados en los cantones de Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol. Con la implementación de un supermercado en dichos cantones los habitantes podrán adquirir sus productos en un solo lugar ahorrando tiempo y dinero. El estudio de mercado nos permite demostrar que la implementación de un supermercado es viable en los cantones Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol ya que los moradores necesitan del servicio que les brinda el supermercado. Las familias que residen en los cantones Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol perciben ingresos mensuales menor o igual a \$300. Se concluye que este proyecto dará lugar a nuevas plazas de trabajo que beneficiaran directamente a las personas del mismo cantón y que la implementación del supermercado generara un bajo impacto ambiental debido a que nuestros desechos los manejaremos en forma responsable. Si es rentable el proyecto y se lo demuestra en los estados financieros, la inversión inicial es de \$375.000 dólares obteniendo una utilidad neta de \$110.000 durante los primeros 5 años. La rentabilidad proyectada es favorable ya que se tiene como meta alcanzar una inversión del 85% y una ganancia del 15%. Y llegaron a las siguientes recomendaciones: Señores empresarios que estén interesados en proyectos de esta índole la implementación de un supermercado ya que el estudio de mercado ha demostrado que los habitantes de Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol si están dispuestos a comprar en ellos. A los habitantes de los cantones de Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol se les recomienda visitar el supermercado ya que así podrán realizar sus compras en un solo lugar sin necesidad de movilizarse a ningún otro cantón. A los señores empresarios poner en marcha el proyecto de la cadena de supermercados lo antes posible porque es una necesidad de los habitantes de los cantones donde se realizó la investigación. A los señores empresarios interesados en este tipo de proyectos se les recomienda implementar la cadena de supermercados con las estrategias de

precios bajos porque los ingresos de las familias de los cantones Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol son menores o iguales a \$300. A él inversionista que lleve a cabo este proyecto se le recomienda ubicar los almacenes de supermercados cerca de los mercados municipales. Se recomienda que el gobierno a través de la CFN Corporación Financiera Nacional otorgue créditos para financiar este tipo de proyectos ya que generaría empleos e ingresos para la población. Se recomienda a las personas que pongan en marcha el proyecto de implementación de la cadena de supermercados reclutar recurso humano oriundo de los cantones donde se realizó el estudio de mercado para potenciar su desarrollo. Se recomienda a la M.I. Municipalidad de los respectivos cantones donde se realizó el estudio que brinden las facilidades para la implementación de la cadena de supermercados la misma que traerá desarrollo económico-social a dichos sectores rurales. A las personas emprendedoras seguir realizando este tipo de estudio a nivel nacional para dar mayores beneficios a los habitantes de todo el país y además cubrir todas las necesidades de esta índole.

Velecela (2013), En el trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES. Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: Luego de este trabajo se puede concluir que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre esta demanda de servicios se encuentra el financiamiento. Existe una problemática marcada en nuestro medio con respecto al financiamiento de las PYMES la que se puede resumir de la siguiente manera: (i) En nuestro país, no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para

estas empresas. Pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. (ii) Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES. (iii) Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros. (iv) Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo

Universidad de Cuenca Autora. Ing. Norma Vélesela Página 120 Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho, sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza (o es restringido) porque el empresario no consigue fondos del mercado, por las situaciones expuestas anteriormente. Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a empresas grandes que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa. Se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales. Muchas de estas trabas que se le presenta al microempresario al buscar financiamiento formal están dadas por la Banca en General, se ha podido determinar que, para acoplarse a la estructura de las Pymes, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un préstamo. Por último, este trabajo contiene pautas que pueden ayudar a un Microempresario al momento de buscar financiamiento, a entender que es Universidad de Cuenca Autora. Ing. Norma Vélesela Página 121 lo que buscan los posibles acreedores al momento de someterlos a un análisis. Si bien es cierto, las Pymes no poseen información óptima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que su actividad es rentable y califica para una operación crediticia.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Saldarriaga (2017), en el proyecto de investigación: Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta minorista de abarrotes del distrito de Víctor Larco Herrera, año 2015; afirma que “El estado peruano debería dar mayor facilidad al realizar trámites de formalización de las MYPE, apoyándose en herramientas tecnológicas y sin desestimar la seriedad propia de cada trámite, deben también contar con asesores relacionados a temas de préstamos en entidades financieras, deben de seguir capacitándose para obtener mejores resultados tanto empresarios como empleadores, invertir en mejorar sus infraestructuras, buscar las mejores estrategias para competir con diferentes bodegas y supermercados que existen alrededor del mercado de Víctor Larco Herrera, lograr tener buena cartera de clientes fieles y tener contentos al ofrecer alguna novedad en los productos ofrecidos, lograr mejorar su utilidad y financiamiento”.

Lopez (2017), en el Tema de investigación: “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro abarrotes en el distrito de Callería, 2015”, explico: Las Mypes son un componente de importancia fundamental en el crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza, es por ello que necesitan ser incentivados por parte de las autoridades. A los estudiantes y profesionales, para que realicen estudios más profundos desde un punto de vista estadístico para así conocer con mayor rigor científico cuales son aquellos detalles que les impide a muchas Mypes ser rentables. A las autoridades para que implementen en sus partidas presupuestales fondos para dar apoyo a las Mypes, así como gestiones ante las entidades financieras para que flexibilicen sus requisitos exigidos a las Mypes para que puedan acceder a créditos. Que propicien eventos para que las personas tengan mayor conocimiento sobre la función de la Mype. A los empresarios deben tratar mejor a sus trabajadores dándoles un buen clima laboral

Fatama (2017), En el proyecto de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Juanjui, provincia de mariscal Cáceres, periodo 2015 – 2016”. nos explica las siguientes recomendaciones: mayor participación de los jóvenes empresarios (18-

25 años), mayor participación del sexo femenino en la dirección de empresas y mayor incremento de nivel de formación educativo; mayor incremento de formalización de las micro y pequeñas empresas y permanecer activos-habidos dentro de su actividad empresarial a fin de que obtengan más tiempo y experiencia en el rubro; recomendar o dar a conocer el régimen laboral de las Mypes a fin de poner a sus colaboradores en planilla y baje la tasa de colaboradores eventuales ya que son una de las bases importantes para seguir obteniendo ganancia; siempre coticen los créditos o préstamos antes de obtenerlo tanto de las entidades financieras y otras entidades, por ejemplo las tasas de intereses. A fin de que con el tiempo no solo se financien para capital de trabajo sino para una futura ampliación como por ejemplo un nuevo local (activos fijos); que todo financiamiento destinado a un buen proyecto u objetivo siempre dará beneficios o rentabilidad, por lo que animo a las micro y pequeñas empresas a que sigan manejando el destino de su empresa de la manera más adecuada para seguir generando rentabilidad.

2.1.3 Antecedentes Regionales

Chanduvi (2013), en el proyecto de investigación Características Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio – rubro, distribuidora de abarrotes, en el Distrito de Tambogrande, periodo 2010 – 2011, nos brinda las siguientes Recomendaciones: (i) Respecto a los empresarios, Se deben dar créditos a los jóvenes para iniciarlos en el mundo empresarial y no esperar la edad promedio que resulta de nuestro trabajo para recién ofrecerles un crédito, siendo indiferente el grado de instrucción de dichos nuevos empresarios. Asimismo, hay q resaltar que para tener un buen historial crediticio hay q incentivar a la promoción de créditos a todas las Mypes que existen hoy en día sin restricción alguna. (ii) Respecto a las Mypes, Se deberían implementar campañas para divulgar la importancia que tiene la capacitación a los trabajadores de las Mypes para su desarrollo, competitividad y rentabilidad. Asimismo, se debería a empezar a realizar estudios explicativos para determinar las causas del por qué las Mypes no capacitan a sus trabajadores e inducir a los trabajadores a llevar cursos de manejo empresarial o algún otro curso relacionado con las Mypes. (iii) Respecto al

Financiamiento, Se deben realizar estudios que nos permitan ver por qué el financiamiento es tan reducido a la hora de solicitar los créditos, que factores influyen en la determinación de la misma pues las Mypes de Piura se ven afectadas, generándoles un lento crecimiento y desarrollo en su economía, afectando la canasta familiar y sus trabajadores. (iv) Respecto a la Capacitación, Dado que la capacitación de los microempresarios de las Mypes es casi nula, se deberían programar una serie de charlas para explicar la importancia que tiene la capacitación en el desarrollo de las Mypes. Asimismo, se deberían empezar a realizar estudios explicativos para determinar las causas del por qué los microempresarios no se capacitan o es que las instituciones financieras no asesoran a sus clientes en el buen manejo de su crédito. (v) Respecto a la Rentabilidad, Se deben hacer estudios mucho más profundos y completos para establecer la relación entre financiamiento y capacitación con la rentabilidad micro empresarial; así como también determinar las causas de la baja o nula rentabilidad de las Mypes.

Calle (2010), En el proyecto de investigación que se centra en el estudio de la caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en el sector comercio – rubro Distribuidora de abarrotes en el Distrito de Piura durante el periodo 2010 a 2011. Se realizó una revisión de la literatura selecta para los puntos de investigación como: Las Mypes, las finanzas y las necesidades de financiamiento, el sistema financiero, el financiamiento empresarial según las fuentes de origen, entre otros. Dicha información se limita únicamente con la relación directa con el tema de estudios, obteniendo así, una comprensión clara de los puntos que se tratan y lograr el alcance de los objetivos establecidos. Se aplicó una encuesta de dieciocho preguntas según la demanda de nuestra muestra, con el objetivo de conocer las características del financiamiento de las Mypes en el sector comercio – rubro distribuidora de abarrotes en el Distrito de Pura durante el periodo 2010 a 2011. Las Mypes representan un conjunto de pequeñas y medianas empresas formales e informales que realizan actividades de desarrollo, dando oportunidades de empleo a grandes sectores de la población, a la vez de autoempleo de índole familiar permitiendo combatir pobreza. Algunas empresas de este sector no son consideradas sujetas a crédito por la

existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las Mypes actualmente en Piura, los cuales se ven reflejados en el momento de adquisición de un crédito; la mayoría de los micro y pequeños empresarios coincidieron. Gracias a los análisis de los resultados, se puede observar que los factores: Garantías, morosidad, tasas de intereses, la informalidad que influye directamente en la evolución del crecimiento de la empresa, mediante este análisis se pudieron alcanzar las conclusiones que apoyan o rechazan la hipótesis establecida Tesis planteada como un estudio que puede otorgar la pauta para realizar otros estudios relacionados como este tema; ya que este sector además de ser muy amplio, permite extender el estudio a todo el Distrito de Piura, del mismo modo puede ser utilizada como base para otros estudios similares. Se sugieren algunos puntos con los cuales, se podrían dar a conocer los distintos productos que ofrecen las entidades financieras, para la Mypes, cuál es su situación financiera actual y estimación económica en el mercado, realizando un diagnóstico de las mismas.

Valencia (2013), en el proyecto de investigación “Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Abarrotes De La Ciudad De Talara – La Brea Negritos Periodo 2011”, obtuvo los siguientes resultados: En lo que respecta a las características de los representantes legales se llegó a la conclusión de que en la ciudad de Talara – La Brea Negritos en el rubro de abarrotes en los propietarios si presentan una perspectiva de mando y además presentan cualidades básica de liderazgo. En lo que respecta a lo investigado sobre las características de las Mypes, el identificar el impacto económico financiero actual se llegó a la conclusión de que las Mypes en su mayoría no tienen conocimiento de este tema y sobre las políticas del financiamiento, se llegó a la conclusión de que las Mypes no tienen conocimiento respecto al tema. De acuerdo a lo investigado sobre las características del financiamiento se llegó a la conclusión de que en la ciudad de Talara – La Brea Negritos si se correlacionan con las entidades bancarias, si dan crédito a cómodos intereses sin embargo no es accesible para las Mypes. Respecto a la capacitación de las Mypes se muestra que el 73% los ha capacitado la empresa, y el 27% lo han realizado por cuenta propia, por otro lado el 60% piensa que la capacitación es una

inversión mientras que el 40% piensa lo contrario. Respecto a la rentabilidad de las Mypes se presenta que el 80% de las Mypes comentan que el financiamiento mejoro la rentabilidad, mientras que el 20% expresa lo contrario, además 93% enuncia que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años mientras que el 7% comentó lo contrario.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías de las Mypes

Pisco (2017), nos explica: “La Microempresa es aquella empresa de tamaño pequeño, si bien puede haber variantes de país a país, una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada, en tanto, otro de los rasgos característicos y diferenciales con respecto a las empresas más grandes, es que, en la microempresa, casi siempre, el dueño de la misma trabaja en ella. Una microempresa tiene una incidencia bastante acotada en el mercado en el cual se desempeña, no vende grandes volúmenes, ni necesita de una gran cantidad de capital para funcionar, pero en cambio sí predominará en ella mano de obra. Es decir, la micro y pequeña empresa es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

2.2.1.1 Características de las MYPES

Es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, las MYPES pueden ser: (i) Microempresa de uno hasta diez trabajadores con ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias. (ii) Pequeña Empresa de uno hasta cien trabajadores con ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias. Pisco (2017).

2.2.1.2 Importancia de las MYPES

Vasquez (2013), en la página web Apoyando a la pequeña y mediana empresa nos brinda la siguiente información: “Las Mypes en el Perú hacen su aparición a partir de la década del ochenta; sin embargo, ellas se han venido gestando desde los años cincuenta como solución al problema del desempleo y bajos ingresos, sobre todo en la capital, a consecuencia, de las olas de inmigración que empezaron a llegar del interior del país. En la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas. Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que: Proporcionan abundantes puestos de trabajo, Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población. Son la principal fuente de desarrollo del sector privado. Mejoran la distribución del ingreso. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico”.

2.2.2 Teorías de Financiamiento

Pisco (2017), Nos explica que el Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. Cuando la PYME elige la estructura financiera está vendiendo sus activos reales a inversionistas como un paquete de demandas financieras. El cómo se distribuye la mezcla de esas demandas financieras no debe impactar el valor real de los activos reales, es decir, independientemente de cómo partir el pastel en rebanadas, el tamaño no crece ni reduce; en una empresa el pastel representa los activos reales y las rebanadas representan las demandas financieras, con la Teoría del Financiamiento, se busca los equilibrios entre

los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa y serían utilizados en diferentes operaciones económicas de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. (Modigliani y Miller, 1958). El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier.

“El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones todas oportunidades de inversión real están acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984)”. Fatama (2017).

2.2.2.1 Diseño y Estrategias De Financiamiento

Según Pisco (2017), El Financiamiento está constituido, como sabemos, por las Obligaciones de la empresa. Dentro de ellas, podemos distinguir, aquellas obligaciones contraídas para con terceros distintos de los dueños de la empresa, lo que contablemente se conoce con el nombre de Pasivo, y las obligaciones

contraídas para con los dueños de la empresa, contablemente el Patrimonio: (i) Financiamiento espontaneo: Es aquel que surge de la propia actividad de la empresa, sin que sea necesaria para obtenerlo, ninguna gestión especial. (ii) Financiamiento no espontaneo: El cual está constituido por aquellas obligaciones, para cuya existencia es necesaria una gestión especial, por ejemplo, el endeudamiento bancario. Para obtener un préstamo bancario, debemos presentar cierta información que los bancos solicitan, convencer al gerente del banco de que lograremos cancelar el préstamo a su vencimiento, etc. (iii) El financiamiento corriente: Es aquél cuyo plazo de vencimiento es menor o igual a un año. (iv) Financiamiento no corriente: Es el resto del financiamiento

2.2.2.2 Clasificación Del Financiamiento

Según Lezama (2017), el financiamiento se clasifica en (a) Financiamiento interno: Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas. (b) Financiamiento externo: Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Según Agreda (2017), afirma: Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como: (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: organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.2.2.3 Fuentes de Financiamiento

“El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, las cuales son: (i) Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. (ii) Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. (iii) Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. (iv) Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. (v) Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio”. Lezama (2017).

2.2.2.4 Tipos de Financiamiento

Agreda (2017), nos enseña que el Financiamiento se divide en (1) **El Financiamiento a corto plazo**, está conformado por: (a) Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. (b) Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. (c) Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. (d) Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a

corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. (e) Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. (f) Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. (2) **El Financiamiento a largo plazo**, está conformado por: (a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. (b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece. (c) Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. (d) Arrendamiento financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.3 Marco Teórico

2.3.1. Definición del Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a los clientes a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a

una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.3.1.1 Fuentes de financiamiento

En la pagina web CreceNegocios (2013), nos dice, Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc. Veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer: (i) Ahorros personales: Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal. (ii) Familiares o amigos: Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad. (iii) Bancos: Una forma común de obtener financiamiento, aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales. (iv) Entidades financieras no bancarias: Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor,

suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés. (v) Empresas de leasing: Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante el cual solicitamos a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente nos lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, tengamos la opción de comprarlo. (vi) Empresas de factoring: Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual le cedemos a un banco o entidad financiera los derechos de nuestras cuentas por cobrar, a cambio de que nos las abonen por anticipado (deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar). (vii) Proveedores: A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo. (viii) Emisión de acciones: Otra fuente de financiamiento es la venta de acciones, las cuales consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta. (ix) Emisión de bonos: Otra alternativa es la emisión de bonos, los cuales consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera. (x) Canjes o trueque con otras empresas: Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con nuestros productos, o brindarles nuestros servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de que nos provea de insumos o mercaderías. (xi) Socios: Otra forma de financiar nuestra empresa consiste en buscar un socio, es decir, una persona interesada en nuestra empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a trabajar junto con nosotros en su crecimiento. (xii) Inversionistas: Finalmente, podríamos buscar “entidades de capital de riesgo” o “inversionistas ángeles” (que, a diferencia de las entidades de capital de riesgo, utilizan fondos propios y no de terceros), o simplemente cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en nuestra empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

2.3.1.2 Requisitos para una solicitud de crédito

Financiera (2010), nos explica algunos de los requisitos que solicitan las entidades bancarias para la aprobación de un crédito son los siguientes: (i) Información general, Incluye el nombre y dirección de tu negocio, los nombres y números de seguridad social de los socios y dueños, el propósito del préstamo, el uso exacto de los fondos, por qué lo solicitas y la cantidad exacta requerida para lograr tu propósito. (ii) Descripción del negocio. En este punto debes mencionar la historia, el tipo de negocio, detalles del mismo, como número de empleados y los actuales activos del negocio. (iii) La estructura del negocio. Tipo de sociedad y los detalles de la estructura legal de la compañía. (iv) Perfil de la gerencia. Es necesario desarrollar un informe breve de tus antecedentes, educación, experiencia, habilidades y logros. (v) Información de mercado. En este aspecto debes definir claramente los productos de tu compañía, así como sus clientes. Identificar a tus competidores y explicar cómo tu negocio compete en el mercado. Analiza a tus clientes y explica cómo tu negocio puede satisfacer las necesidades de éstos. (vi) Información financiera. Muestra los estados y declaraciones de ingresos proyectados. Menciona además el aval o colateral que estaría dispuesto a poner una garantía del pago del préstamo.

2.3.2 Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las micro y pequeñas empresas se inscriben en un registro que se denomina REMYPE. Sunat (2017).

2.3.2.1 Características de las MYPE

Las Mypes reúnen las siguientes características:

a) Número de trabajadores:

Microempresa: de 1 a 10 trabajadores.

Pequeña empresa: de 1 a 50 trabajadores.

b) Ventas Anuales:

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias.

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias.

2.3.2.2 Beneficios de las Mypes

Sunat (2017), El Estado otorga varios beneficios a las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales: (i) Constituirse como personas jurídicas (empresas), vía internet a través del Portal de Servicios al Ciudadano y Empresas. (ii) Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales. (iii) Gozan de facilidades del Estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales. (iv) Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado Exporta Fácil, a cargo de la SUNAT. (v) Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del Estado.

2.3.3 Ratios Financieros

2.3.3.1 Ratios de Liquidez

Springs (2017), Es un indicador que puedes utilizar para comprobar si tu negocio o empresa tienen capacidad para hacer frente a tus obligaciones financieras a corto plazo. Dicho de un modo simple, si tienes dinero suficiente para hacer frente a tus pagos inmediatos, ya sean facturas a proveedores, las cuotas de una línea de crédito o préstamo bancario o pagos a la Agencia Tributaria. Ratio de liquidez es, por lo tanto, una herramienta muy útil para gestionar tu tesorería y saber si tienes margen para afrontar tus pagos sin problemas o si, por el contrario, debes ser comedido en los gastos si no quieres pasar agobios a la hora de pagar las facturas. Para calcularlo se utiliza una fórmula bastante simple: únicamente hay que dividir el activo corriente de la empresa (que incluye los derechos a cobro en el corto plazo, la tesorería y las existencias) entre el pasivo corriente (que son las obligaciones de pago y compromisos a cumplir en el corto plazo). La fórmula de solución es la siguiente: $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$. La división puede dar dos resultados: mayor que uno hay que tener en cuenta que si el dato es muy superior a uno puede significar que existe un exceso de recursos activos que no están siendo explotados y por tanto, no se está obteniendo toda la rentabilidad que se podrá conseguir de ellos., o menor que uno indica que el negocio tiene problemas de

liquidez y posiblemente se enfrente a dificultades con las obligaciones contraídas en el corto plazo (a pagar a menos de un año).

2.3.3.2 Ratios de Solvencia

En la pagina web Infoautónomos (2016), afirma Ratio de solvencia es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago -sus deudas-. Es decir, lo que determina este ratio es si una empresa tendría activos suficientes como para pagar todas sus deudas u obligaciones de pago en un momento dado. Es uno de los ratios que los bancos tienen en cuenta a la hora de analizar a sus clientes cuando piden financiación a la entidad. Su fórmula: $\text{Activo No Corriente} + \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo No Corriente} + \text{Pasivo Corriente}$. Hay tres valores de referencia que debemos tener en cuenta al calcular el ratio de solvencia de nuestro negocio: Si nuestro ratio de solvencia es igual a 1,5, no hay nada de qué preocuparse, ya que es el valor ideal para este ratio. Si nuestro ratio de solvencia está por debajo de 1,5 podríamos decir que nuestro negocio no tiene la solvencia necesaria para afrontar sus deudas a corto plazo. Evidentemente cada empresa es un mundo y no todas han de tener una situación inestable, aunque tengan la ratio inferior a 1,5. Si nuestra ratio de solvencia está por encima de 1,5 podemos correr el riesgo de tener demasiado activo corriente, como por ejemplo el dinero en caja, que podría perder valor con el paso del tiempo.

2.3.3.3 Ratios de Gestión:

Guzmán (2006), afirma los ratios de gestion miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar

fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. **Rotación de activos:** Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos. Su fórmula: $\text{Ingresos operacionales (ventas netas) / Promedio de activos.}$

2.3.3.4 Ratio de rentabilidad

En la pagina web Areadepymes (2005), afirma que los ratios de rentabilidad sirven para comparar los resultados de la empresa con distintas partidas del balance o de la cuenta de pérdidas y ganancias. Miden el nivel de eficiencia en la utilización de los activos de la empresa en relación a la gestión de sus operaciones. Hay que tener presente que el ratio nos proporcionará un porcentaje por lo que nos podemos encontrar con empresas con ratios de rentabilidad muy elevados, pero que en términos absolutos no sean relevantes. Por otra parte, hemos de tener cuidado con las empresas de servicios, sobre todo si son pequeñas y medianas, pues se tiende a infravalorar el coste por hora de sus trabajadores o no registrar contablemente los trabajos que realizan para su propio inmovilizado. Rentabilidad de las ventas: Mide la relación entre el importe de las ventas y el coste de elaboración del servicio o producto vendido. Este ratio está relacionado con el coste marginal de la venta, pues no tiene en consideración ni la amortización, ni los intereses de la financiación del inmovilizado ni los impuestos. Fórmula es: $\text{Beneficio Bruto/ ventas.}$ Como ya se ha comentado anteriormente en este caso cuando comparemos la rentabilidad de las ventas de dos empresas hemos de tener cuidado con el tipo de actividad que desarrolla cada una de ellas pues obviamente no tiene nada que ver la rentabilidad de un servicio donde el coste marginal de la venta será el tiempo de mano de obra utilizado para la prestación del servicio con la venta de un producto donde además de la mano de obra empleada en su elaboración deberemos incluir el coste de las materias primas incorporadas al producto.

2.3.4 Plan de Financiamiento

Morales Castro & Morales Castro (2014), Para desarrollar las actividades de corto y largo plazo es necesario proporcionar los activos de maquinaria, equipo, capital de trabajo, etc., de

tal manera que se desarrollan dos actividades fundamentales aquí: financiamiento e inversión. En este caso se auxilian de estados financieros proyectados que presenten cifras por un periodo determinado en el que funcionara la planeación de la empresa señalan que la planeación permite establecer lo que se desea hacer a través de la selección de los cursos futuros de acción que la empresa ha de realizar, la planeación presupone la existencia de alternativas y hay pocas decisiones para las cuales no exista algún tipo de ellas, aun cuando se trate de cumplir con los requisitos legales o de otra índole, tales como impuestos por fuerzas que están más allá del administrador. La planeación estratégica establece las acciones de largo plazo. En el campo de la administración, una estrategia, es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar. Una estrategia adecuadamente formulada ayuda a poner orden y asignar, con base tanto en sus atributos como en sus deficiencias internas, los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los oponentes inteligentes

2.3.5 Aspectos Generales de un Negocio

2.3.5.1 Definición de negocio

El negocio es una actividad relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes, con el objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando, a su vez, a los vendedores. En la modernidad, la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico. Pérez & Gardey (2009).

2.3.5.2 Definición de abarrotes

Conjunto de artículos comerciales, comúnmente de primera necesidad, especialmente comidas, bebidas y conservas. Estos productos se pueden adquirir ya sean en pequeñas tiendas o centros comerciales de gran escala. Ubicados en tu localidad, distrito o ciudad.

2.3.5.3 Concepto de Misión de una Empresa

Espinoza R. (2012), define principalmente cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar haciendo referencia al público hacia el que va

dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. Para definir la misión de nuestra empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas: ¿Qué hacemos?, ¿cuál es nuestro negocio?, ¿a qué nos dedicamos?, ¿cuál es nuestra razón de ser?, ¿quiénes son nuestro público objetivo?, ¿cuál es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿qué nos diferencia de nuestros competidores?

2.3.5.4 Concepto de Visión de una Empresa

Espinoza R. (2012), define las metas que pretendemos conseguir en el futuro. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Para la definición de la visión de nuestra empresa, nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿Qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?

2.3.5.5 Filosofía empresarial

García (2011), Es una pregunta a la cual se pueden dar variadas definiciones, las cuales no importa quién las dé ni en qué libro o artículo se puedan leer, lo importante es el sentido o alcance que puedan tener éstas para la vida profesional de una persona dentro de una empresa. La empresa se debe manejar con ética y valores. ¿Por qué? Es una pregunta que comúnmente se hace y generalmente no se aplica. La ética sin valores no puede manejarse y viceversa. Donde al parecer de la autora, no se debe de perseguir como finalidad de una empresa el hecho del “ganar” dinero únicamente, sino el buscar el servir a la comunidad, por mencionar uno de los parámetros mencionados. Los valores dominantes son los que a primera vista producen el efecto al principio, es decir, lo que busca por lo general la empresa es cumplir las metas y buscar buenos resultados, y el valor ascendente: la realización de principios. Donde no se debe de ver por separado cada uno, los dos deben ir juntos.

2.3.5.6 Estructura Organizacional

Friend (2017), Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se

reporta dentro de la organización. Esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una organización y ayudar a lograr las metas para permitir un crecimiento futuro. La estructura se ilustra utilizando una tabla organizacional.

2.3.5.7 Definición de Manual de Organización y Funciones (MOF)

Zegarra (2012), nos dice que el manual de organización y funciones (MOF) es un documento formal que las empresas elaboran para plasmar parte de la forma de la organización que han adoptado, y que sirve como guía para todo el personal. El MOF contiene, esencialmente la estructura organizacional, comúnmente llamada organigrama y la descripción de las funciones de todos los puestos en la empresa. También se suelen incluir en la descripción de cada puesto el perfil y los indicadores de evaluación.



Figura N° 1: Modelo de Organigrama

2.3.5.8 Definición Reglamento de Seguridad y Salud

Granados (2012), La Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo – Ley 29783 tiene como meta promover una cultura de prevención de riesgos laborales en el país, para lograr este propósito, cuenta con el deber de prevención de los empleadores, el rol de fiscalización y control del Estado y la participación activa de los trabajadores, quienes a través del diálogo social velan por la promoción, difusión y cumplimiento de la normativa sobre la materia. Encontramos que el empleador debe cumplir con requisitos tales como: Establecer una política y objetivos en materia de Seguridad y Salud en el

Trabajo. Realizar la identificación de peligros, evaluación de riesgos y medidas de control. Elaborar el Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el Trabajo. Contar con el mapa de riesgo de las actividades realizadas por la empresa. La planificación de la actividad preventiva. Cumplir con el Programa Anual de Seguridad y Salud en el Trabajo establecido. Con la promulgación de esta ley y un cambio de actitud de todos los sectores involucrados en el sistema laboral se logrará el compromiso de los trabajadores para desarrollar sus actividades dentro de los lineamientos de seguridad y salud planificados en sus centros de trabajo.

2.3.6 Aspectos Generales: Caso Empresa “Negocios Generales Merino SRL”

En el siguiente cuadro se detallará, la empresa en estudio antes mencionada, si cuenta con aspectos generales, los cuales permitirá tener el mayor conocimiento de su sistema de trabajo.

Tabla 1: "Negocios Generales Merino S.R.L."

ASPECTOS GENERALES ESTRUCTURAL	SI	NO
Visión		X
Misión		X
Filosofía Empresarial		X
Organigrama		X
Manual de Organización y Funciones		X
Reglamento de seguridad y Salud		X

La empresa en estudio: “Negocios Generales Merino SRL”, con Ruc: 20525632327, su ubicación es la Calle Siete Nro. 164 Centro de Sullana (Referencia: Frente a Baterías Jano y Paradero a Cieneguillo), inicio sus actividades el día 30 de enero del 2008. Su forma societaria está conformada por un socio, el cual es el dueño y/o

representante legal y administrador del negocio el Sr Merino Tocto Máximo Eladio, su tiempo comercial es de nueve años, es una empresa con capital peruano, su tipo de régimen tributario es régimen general, su giro de negocio es la compra y venta de abarrotes. Actualmente cuenta con tres amplios locales en la provincia de Sullana.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Nivel de Investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de la investigación es descriptivo - proposicional, debido a que se limita a describir principales características de las variables en estudio, se realizará una propuesta de mejora. Y se recolectará los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito será describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.1.2 Nivel de la investigación

La investigación fue de nivel cualitativo, porque se dio mediante registros narrativos de los hechos que son estudiados mediante técnicas como la observación y la entrevista.

La investigación cualitativa se limita a preguntar para obtener resultados.

3.2 Diseño de la Investigación

El diseño será, Descriptivo- No experimental -de caso, el propósito es describir las variables y analizar su incidencia (M, O).

Dónde:

M = Muestra conformada por 1 Mype (Empresa “Negocios Generales Merino SRL”)

O = Observación de la variable: financiamiento.

3.2.1 Descriptivo

Porque el estudio se limitó a describir las principales características de la variable principal y analizar su incidencia en su contexto dado, realizando la recolección de datos en un solo momento y en un tiempo único y determinado.

3.2.2 No Experimental

Es no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observará el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.3 Población Y Muestra

3.3.1 Población

La población estuvo conformada por 1 micro y pequeña empresa dedicada al sector comercio rubro ventas de abarrotes de la provincia de Sullana periodo 2018.

3.3.2 Muestra

Para realizar la investigación se tomará como muestra dirigida de 1 MYPE, que cuenta con un gerente general y 6 trabajadores a su disposición.

3.4 Técnicas e Instrumentos

3.4.1 Técnicas

En la investigación se utilizará la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

Como instrumento se usará el cuestionario de preguntas cerradas que se aplicará al Representante legal o dueño de la MYPE. Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 29 preguntas.

3.5. Plan de Análisis

3.5.1. Análisis y Presentación de Resultados

Los resultados son presentados en cuadros gráficos, para la presentación de la situación financiera, movimientos de préstamos del efecto del financiamiento en la operatividad de la empresa se realizó la vinculación de los flujos de caja, flujogramas, estados financieros. Para el procesamiento de los datos se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.

El tratamiento de los datos se dará a través un análisis estadístico y el tipo de la naturaleza de investigación será descriptivo, en el nivel cualitativo, lo cual se deben ordenar y obtener cuadros gráficos, se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010.-

Para recolectar la información se hizo una encuesta estructurado con 29 preguntas, el mismo que se aplicó al representante legal de la empresa, coordinando un horario que no afecte e interrumpa sus labores.

3.6 Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS
--------	------------------------	------------------	-----------------------

<p>Caracterización Del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú Rubro Venta de Abarrotes: Caso Empresa Negocios Generales Merino SRL y Propuesta De Mejora – Sullana 2018</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas sector comercio del Perú? y propuesta de mejora Caso: Empresa Negocios Generales Merino SRL y Propuesta de la provincia se Sullana y propuesta de mejora 2018.</p>	<p>Determinar y describir las características del Financiamiento De La Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector comercio Perú. Caso: Empresa Negocios Generales Merino SRL y Propuesta de la provincia se Sullana y propuesta de mejora 2018.</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú 2018.</p> <p>Determinar y describir las características del financiamiento de la empresa: Caso Empresa Negocios Generales Merino SRL y Propuesta De Mejora – Sullana 2018</p> <p>Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa: Caso Empresa Negocios Generales Merino SRL y Propuesta De Mejora – Sullana 2018</p> <p>Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa Negocios Generales Merino SRL y Propuesta De Mejora – Sullana 2019</p>
---	--	---	--

3.7. Principios Éticos

“Durante el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios jurídicos y 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. Para ello las citas bibliográficas se han transcrito en forma textual según lo mencionado por cada autor en la respectiva fuente consultada. “

3.8 Definición y Operacionalidad de las Variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
Financiamiento	Pisco(2017), nos explica que el Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico	El financiamiento ayuda a generar un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación.	Clases de financiamiento	Interno o Externa	El crédito solicitado fue propio	Cuestionario
					El crédito solicitado fue de terceros	
				Sistema bancario o informal	El crédito solicitado fue del sistema bancario	
					El crédito solicitado fue del sistema informal	
			Características del financiamiento	Acreedores	Sus acreedores le otorgan créditos	
				Inventarios y facturas	Utilizo sus inventarios para solicitar crédito	

					Utilizo sus facturas para solicitar crédito
				Monto de crédito	El monto del crédito fue suficiente

					Los créditos solicitados han estado por debajo del monto que pidió.
				Tipo de entidad	Trabaja con una sola entidad financiera
					Qué tipo de entidad le otorgo el préstamo más rápido
				Reducir Préstamo	A realizado pagos contra el capital
				Acceso	Le otorgaron el crédito en el momento requerido.
				Garantías	Al solicitar un crédito en que entidades le requerían excesivas garantías
				Financiamiento	A pasado por algún sobregiro.

					<p>La empresa cuenta con financiamiento de los socios.</p> <p>El crédito otorgado a sido a lago plazo</p> <p>A tenido retrasos en los pagos de las cuotas de algún crédito</p> <p>A tenido que realizar préstamos para subsanar otro de ellos</p>	
				En general	Cree que el financiamiento es importante.	
Negocios Generales Merino S.R.L	Entidad en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades para prestación de	Unidad integrada cuyos componentes de manera coordinada hacen uso de los distintos recursos para lograr uno o varios objetivos.	Datos de la empresa	Característica de la empresa	<p>Tiempo en el mercado</p> <p>Sector o rubro</p> <p>Régimen Tributario</p>	Guía de entrevista

	servicios y venta de bienes.					
					Misión	

				Estructura organizacional	Visión	
					Reseña Historia	
					Áreas de la empresa	
					Organigrama	

La información que se recolectará se analizará haciendo uso de la Estadística descriptiva y para la Tabulación de los datos se utilizarán como soporte el Programa Excel y Word. Procedimientos.

Esta investigación es titulada “Características Del Financiamiento las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú Rubro Ventas de Abarrotes: Caso la Empresa “Negocios Generales Merino SRL – Sullana y Propuesta de Mejora 2019”, con el fin de buscarle soluciones a los inconvenientes de financiamiento de la MYPE.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a la Mype

Tabla 4: Resultados de Acuerdo al perfil de la Mype

Giro del negocio de la MYPE	Venta de Abarrotes
Número de trabajadores	6 Trabajadores
Objetivo de la MYPE	Obtener ganancias Crecer en el mercado (más clientes) Ofrecer precios bajos (satisfacer las necesidades del cliente)
Cuantos años tiene de constituida la empresa	10 Años
En qué sector y rubro se encuentra	Sector comercio – Rubro venta de abarros
Con que número de trabajadores cuenta	6 Trabajadores
En qué régimen se encuentra	Régimen General
La empresa cuenta con socios	No

Inversión en Activos Fijos	Si
Capital de Trabajo	Si

47

4.1.2 Respecto al Financiamiento

Tabla 5: Resultados de Acuerdo a la Variable del Financiamiento

INDICADORES	PREGUNTA	RESPUESTA
Interno o Externa	El crédito solicitado fue para fines netos de la empresa	SI
	El crédito solicitado fue utilizado para fines que no eran para la empresa	NO
Sistema bancario o informal	¿A tenido créditos solicitados en el sistema bancario?	SI
	¿A tenido créditos solicitados en el sistema informal?	SI
Acreeedores	¿Sus acreedores le otorgan créditos?	NO
Inventarios y facturas	¿Utilizo sus inventarios para solicitar crédito?	SI
	¿Utilizo sus facturas para solicitar crédito?	SI
Monto de crédito	¿El monto del crédito fue suficiente?	NO
	¿Los créditos solicitados han estado por debajo del monto que pidió.?	SI
Tipo de entidad	¿Trabaja con una sola entidad financiera?	SI
	¿Qué tipo de entidad le otorgo el préstamo más rápido?	Entidad no bancaria
Reducir Préstamo	¿A realizado pagos adelantados para disminuir el crédito obtenido?	NO
Acceso	¿Le otorgaron el crédito en el momento requerido.?	NO
Garantías	Al solicitar un crédito, ¿en qué entidades le requerían excesivas garantías?	Entidad bancaria
Financiamiento	¿A pasado por algún sobregiro.?	SI
	¿El crédito otorgado a sido a lago plazo?	SI

52

	¿A tenido retrasos en los pagos de las cuotas de algún crédito?	SI
	¿A tenido que realizar préstamos para subsanar otro de ellos?	SI
En general	¿Cree que el financiamiento es importante.?	SI

4.2 Resultados a los Objetivos Planteados

4.2.1 Respecto al Objetivo Especifico N° 01

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes 2018.

Tabla 6: Solución al Objetivo Especifico 1

AUTORES	RESULTADOS
Bustos (2013)	Establece que el mayor interés en conocer las fuentes de financiamientos en las micros y pequeñas empresas se requiere de un analisis en la estructura organizacional para obtener una viabilidad productiva que les permita acceder a un credito en las empresas públicas o privadas encargadas de otorgarlos. Evaluando las características de las fuentes de financiamiento en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las micro y pequeñas empresas, que es hacia el financiamiento, con la finalidad de la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

<p>Espinoza, Pizarro, & Sanchez (2013)</p>	<p>Afirma, para ejecutar un proyecto es necesario establecer cómo será financiado; generalmente los recursos provienen de inversiones propias o “fuentes internas” y de créditos en el mercado de capitales o “fuentes externas”. El capital propio proviene del aporte de los inversionistas interesados. El capital prestado a largo plazo puede llegar en diversas formas, las más frecuentes son los créditos concedidos por un banco de inversión o por instituciones de fomento y la colocación de obligaciones y bonos en el mercado.</p>
<p>Veleceta (2013)</p>	<p>El principal objetivo del trabajo de investigación es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, las principales características de las PYMES así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. Facilita una guía que incluye los pasos para identificar y aplicar los principios contables, financieros y administrativos en las pequeñas empresas con el fin de lograr una adecuada fuente de financiamiento que pueden ser obtenidas de recursos externos o internos, formales o informales que se encuentran disponibles en el Mercado Ecuatoriano.</p>

<p>Saldarriaga (2017)</p>	<p>Afirma, para lograr mejorar el financiamiento de las Mypes y obtener más utilidades el estado debería preocuparse por las pequeñas y micro empresas que recién inician brindando facilidades y capacitaciones relacionados con temas de préstamos en entidades financieras beneficios y desventajas, apoyándose en herramientas tecnológicas y sin desestimar la seriedad propia de cada trámite, buscar obtener mejores tanto empresarios como empleadores.</p>
<p>Fatama (2017)</p>	<p>Concluye, Las Mypes son instrumentos de mayor importancia para el crecimiento económico, la fomentación de empleo y la reducción de la pobreza, es por ello que necesitan ser incentivados por parte de las autoridades buscando estrategias que implementen en sus partidas presupuestales, fondos para dar apoyo a las empresas, así como la búsqueda de facilidades en las gestiones ante las entidades financieras para que flexibilicen sus requisitos para que puedan acceder a créditos.</p>
<p>Fatama (2017)</p>	<p>Recomienda, antes de solicitar un crédito a una entidad bancaria cotizar los créditos o préstamos, por ejemplo, las tasas de intereses. A fin de que con el tiempo no solo se financien para capital de trabajo sino para ampliación de activos fijos; todo financiamiento destinado a un buen proyecto u objetivo siempre dará beneficios o rentabilidad.</p>

<p>Chanduvi (2013)</p>	<p>Nos enseña, Se deben realizar estudios que nos permitan ver por qué el financiamiento es tan reducido a la hora de solicitar los créditos, que factores influyen en la determinación de la misma pues las Mypes de Piura se ven afectadas, generándoles un lento crecimiento y desarrollo en su economía, afectando la canasta familiar y sus trabajadores.</p>
<p>Calle (2010)</p>	<p>Afirma, existen algunas empresas del sector comercio rubro compra y venta de abarrotes no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros como: Garantías, morosidad, tasas de intereses, la informalidad que influye directamente en la evolución del crecimiento de la empresa.</p>
<p>Valencia (2013)</p>	<p>Afirma, al investigar e identificar el impacto económico financiero actual de las mypes en estudio, en su mayoría no tienen conocimiento de este tema y sobre las políticas del financiamiento, en la ciudad de Talara – La Brea Negritos si se correlacionan con las entidades bancarias, si dan crédito a cómodos intereses sin embargo no es accesible para las Mypes.</p>

4.2.2 Respeto al Objetivo Específico 2

Describir las características del financiamiento de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” de la provincia de Sullana

Tabla 7: Solución al Objetivo Especifico 2

INDICADORES	PREGUNTA	RESPUESTA	ANALISIS
Interno o Externa	El crédito solicitado fue netamente para la empresa	SI	Se refleja que la empresa realiza prestamos que invierte por completo en ella.
	El crédito solicitado fue de terceros	NO	
Sistema bancario o informal	¿A tenido créditos solicitados en el sistema bancario?	SI	Se puede identificar que la empresa ha tenido la necesidad de realizar créditos en las entidades formales (bancarias) y las informales (terceros)
	¿A tenido créditos solicitados en el sistema informal?	SI	
Acreedores	¿Sus acreedores le otorgan créditos?	NO	Se identificó que los acreedores no son capaces de otorgar créditos.
Inventarios y facturas	¿Utilizo sus inventarios para solicitar crédito?	SI	Se muestra que para un mejor sustento en un financiamiento se utilizó los inventarios y montos de facturas para dar fe del movimiento de la empresa.
	¿Utilizo sus facturas para solicitar crédito?	SI	
Monto de crédito	¿El monto del crédito fue suficiente?	NO	Se puede identificar que el monto de los prestamos no ha sido suficiente para la empresa, además no se tiene la seguridad de recibir la misma cantidad que se requiere, ya sea por su historial crediticio.
	¿Los créditos solicitados han estado por debajo del monto que pidió.?	SI	
Tipo de entidad	¿Trabaja con una sola entidad financiera?	SI	

	¿Qué tipo de entidad le otorgo el préstamo más rápido?	Entidad no bancaria	Se muestra que la empresa trabaja con dos entidades financieras, teniendo como obstáculo no tener la variedad de escoger los beneficios en tasas de intereses de los demás sistemas bancarios. Por otro lado las entidades no bancarias son más flexibles para otorgar créditos.
--	--	---------------------	--

53

Reducir Préstamo	¿A realizado pagos de amortización?	NO	Se identificó que la empresa no tiene la capacidad para realizar pagos adelantados y así disminuir su deuda, pudiendo lograr así un descuento de los intereses y terminar con anterioridad dicho préstamo.
Acceso	¿Le otorgaron el crédito en el momento requerido.?	NO	Se refleja que la empresa tiene obstáculos en cuanto al otorgamiento del préstamo. Ocasionando retrasar sus movimientos financieros.
Garantías	Al solicitar un crédito, ¿en qué entidades le requerían excesivas garantías?	Entidad bancaria	Se identificó que en las entidades bancarias se solicitan excesivas garantías, por los montos requeridos en el préstamo.
Financiamiento	¿A pasado por algún sobregiro.?	SI	Se analizó que la empresa tiene préstamos a largo plazo y corto plazo, pero que no ha podido cumplir con puntualidad con las cuotas, ocasionando en el transcurso del
	¿La empresa cuenta con financiamiento de los socios.?	NO	
	¿El crédito otorgado a sido a largo plazo y a corto plazo?	SI	

	¿A tenido retrasos en los pagos de las cuotas de algún crédito?	SI	tiempo realizar otro préstamo para poder subsanar las deudas.
	¿A tenido que realizar préstamos para subsanar otro de ellos?	SI	
En general	¿Cree que el financiamiento es importante.?	SI	Se idéntico que para la empresa es importante el financiamiento ya que le permite seguir creciendo he invirtiendo en su activo fijo.

4.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3

Realizar un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes y de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” 2017.

Tabla 7: Solución al Objetivo Especifico 3

TEMAS A COMPARAR	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 3
Fuente de financiamiento	En mayoría, la fuente más utilizada de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito, para sus actividades.	La empresa utiliza financiamiento de créditos de entidades bancarias.	Si coincide
Sistema al que recurren	Los autores en mayoría, expresan que las Mypes acuden a entidades del sistema bancario, y solo una minoría al sistema no bancario	Si recurrió al sistema bancario.	Si coincide

Plazo de crédito solicitado	Se puede concluir que las empresas reciben créditos tanto a corto plazo y largo plazo, dependiendo a su capacidad de pago y el monto solicitado.	Cuenta con dos créditos aprobados los cuales fueron determinados a corto y largo plazo lo que le permitió invertir y adquirir dos nuevos locales y como capital de trabajo.	Si coincide
------------------------------------	--	---	-------------

4.2.4 Respecto al Objetivo Específico 4

Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” de la provincia de Sullana 2019.

Al concluir con el proyecto de investigación “Características del Financiamiento las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú Rubro Ventas de Abarrotes: Caso la Empresa “Negocios Generales Merino SRL – Sullana y Propuesta de Mejora 2019”, realizando una evaluación por los resultados del cuestionario de preguntas realizado al dueño de la empresa el Sr. Merino Tocto Máximo Eladio se concluyó que la mejor propuesta de mejora que se acopla a su plan de trabajo es realizar un Plan de Financiamiento, lo que ayudara a evitar cambios arriesgados en la situación de efectivo que pueden poner en peligro la rentabilidad de la empresa, el propósito es lograr que el dueño de la empresa antes mencionado logre realizar una planificación de manera eficiente de su efectivo, utilizando sus saldos razonablemente de acuerdo a sus necesidades de efectivo, es decir, logre realizar una estimación anticipada de las entradas y salidas de dinero o efectivo, escoger el momento adecuado para elegir aumento de capital, créditos, etc. La estimación por meses permite determinar el saldo disponible para inversiones a largo plazo, facilita indicar las cantidades de fondos adicionales que se necesitaran durante el año como consecuencia del ritmo de las operaciones. Sobre todo, se busca que el dueño de la empresa visualice todos los

escenarios posibles, le ayudara en la toma de decisiones importantes (Contratación de personal, Cambio de precios, Buscar nuevos clientes, Cambiar de proveedores) y logre satisfacer necesidades futuras.

El Plan de Financiamiento permite establecer la necesidad de financiamiento para inversión, La empresa en estudio su mayor demanda son en los meses mayo, junio, julio, agosto, noviembre y diciembre le facilitara coordinar el efectivo con: el total de capital de trabajo, los ingresos por las ventas, los gastos, las inversiones y los pasivos de la empresa e Identificar los excedentes e insuficiencias de efectivo por periodos determinados.

PLAN DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA NEGOCIOS GENERALES S.R.L

Control de ediciones					
Rev.	Descripción	Fecha	Elab.	Revis.	Aprob.
1	ELABORACIÓN	27/10/2018	MAR	NGM,	
2	REVISIÓN	01/12/2018	MAR	NGM.	

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
UN PLAN DE FINANCIAMIENTO?	1. ¿QUÉ ES ¡Error! Marcador no definido.
2. OBJETIVOS	3
3. INDICADORES	4
4. ¿PARA QUÉ SIRVE EL PLAN DE FINANCIACIÓN?.....	5
5. FACTORES QUE AFECTAN	5
6. ANALISIS MEDIANTE RATIOS DEL ESTADO DE LA EMPRESA	6
7. ANALISIS ESTRUCTURAL	11
8. ANALISIS DE LA EMPRESA.....	11
9. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	14
10. SIMULACION DE UN PRESTAMO.....	17
11. FLUJO DE CAJA PROYECTADOAL 2019.....	19

INTRODUCCION

Dentro de las empresas es de suma importancia poder contar con un plan de financiamiento ya que es la herramienta que nos permitirá describir cuáles van a ser las fuentes de financiación de nuestro negocio. Cuando ya tengamos claro cuánto dinero necesitamos para crear una empresa, debemos estudiar detenidamente de dónde vamos a sacar el dinero.

En la actualidad, existen muchas alternativas para la financiación de empresas, que nos permiten emprender un negocio obteniendo el dinero de muchas formas posibles. Por ello, en el plan de financiación es necesario realizar un estudio detallado de cuáles son

la fuente de financiación que vamos a utilizar. Cabe destacar, que no tiene por qué ser solo una vía de financiación para conseguir todo el dinero necesario, sino que es posible utilizar diferentes opciones de financiación para obtener el dinero necesario en cada momento correspondiente.

1. ¿QUÉ ES UN PLAN DE FINANCIAMIENTO?

El plan de financiación es la herramienta básica que te permitirá especificar cuáles van a ser, con concreción, las fuentes de financiación del proyecto empresarial, o para un futuro proyecto. Es, fundamentalmente, un documento que forma parte del plan económico-financiero de una empresa donde se recoge de forma explícita las vías de acceso al capital preciso.

2. OBJETIVOS

La finalidad de un plan financiero es determinar qué recursos serán necesarios para llevar a término un proyecto de negocio, antes de crear una empresa, o para poder tener un respaldo a las situaciones que pasan en el trayecto que la empresa se encuentra en funcionamiento. Tanto es así, que todo plan financiero debe responder a si el negocio es viable; a cuál es la financiación requerida y el momento en el que será necesario obtenerla; al tipo de financiación que se ajusta más a los propósitos del proyecto y tendrá también que analizar quién es más conveniente que financie el proyecto.

A continuación, presentamos algunos objetivos que son de importancia:

- Establecer cuáles son las inversiones que precisa la empresa (plan de inversión) para la fase de puesta en funcionamiento, como en el resto de fases de consolidación y expansión.
- Dirimir qué fuentes de financiación son más oportunas para realizar las inversiones que se precisan (plan de financiación). En el caso de que se opte por la financiación ajena hay que especificar la previsión de su devolución.
- Reflejar las ventas que se estiman y concretar el plan de ventas. Al mismo tiempo se deberán deducir los gastos que se estimen. Todo ello para los tres primeros años de actividad y si es posible pormenorizando los resultados mes a mes.

- Calcular el punto de equilibrio de la empresa, esto es, el punto a partir del cual la empresa va a empezar a ser rentable, a generar beneficios.
- Con todos estos datos plasmados por un papel ya se puede advertir la viabilidad de un proyecto empresarial (plan de viabilidad).
- Poder analizar a través de las ratios como se encuentra la situación de la empresa, y poder proyectar en un futuro a las contingencias que puedan presentarse.

3. INDICADORES

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General o del Estado de Pérdidas y Ganancias.

Los indicadores financieros que guardan relación con el ámbito financiero son los siguientes:

Los que miden la rentabilidad, tenemos los siguientes:

- ✓ **Razón del rendimiento sobre el patrimonio neto**, nos muestra que por cada sol que la empresa tiene, a su vez que porcentaje de rendimiento genera, todo en base al patrimonio de la empresa.
- ✓ **Razón de rendimiento sobre la inversión**, hace referencia que, por cada sol invertido en los activos de la empresa, producirá un porcentaje de rendimiento sobre la inversión.
- ✓ **Razón del rendimiento sobre los pasivos totales**, este indicador nos menciona que cada sol de los pasivos produce un porcentaje de rendimiento, el cual puede ser optimo, bajo o deficiente.

Los que miden la liquidez

- ✓ **Razón corriente**, nos refleja cómo es que, por cada sol de deuda corriente, la empresa puede obtener un valor de soles en activos para pagarlos. Sin embargo, en esta razón se debe tener en cuenta porque puede que refleje que la empresa esté perdiendo rentabilidad.

- ✓ **Razón del efectivo**, nos menciona la cantidad de dinero que tiene la empresa para poder pagar sus deudas. Se debe mencionar que aquí existen niveles, puede ser un nivel riesgo, optimo y deficiente.

Los que miden la solvencia

- ✓ **Razón deuda/patrimonio**, nos muestra que, por cada sol aportado por el propietario de la empresa, obtiene un porcentaje de financiamiento adicional.
- ✓ **Razón de cobertura para gastos de personal**, nos refleja que la empresa genera un porcentaje de utilidad bruta en relación a los gastos del personal.

4. ¿PARA QUÉ SIRVE EL PLAN DE FINANCIACIÓN?

Es la clave para determinar la viabilidad de un proyecto empresarial, antes de crear una empresa y constituirla, o para poder tener respaldo económico durante el trayecto de su funcionamiento. Así que, además, de ser un documento esencial para conocer la viabilidad económica de la empresa, el plan de financiación de una empresa sirve para concretar las necesidades de financiación del proyecto tanto en el corto como en el medio plazo.

De igual modo, el plan de financiación es útil para saber cuál es el volumen de ventas necesario para llegar al punto de equilibrio y comenzar a obtener rentabilidad. Y, por último, este documento es imprescindible para negociar con las entidades financieras y otros entes capaces de proporcionar financiación.

5. FACTORES QUE AFECTAN

La generación de efectivo es uno de los principales objetivos de los negocios. La mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para sostener el crecimiento de la empresa, pagar, en su caso, los pasivos a su vencimiento y en general, a retribuir a los dueños un rendimiento satisfactorio.

El primer requisito para poder administrar el efectivo, es conocer tanto la forma en que éste se genera, como la manera en que se aplica o el destino que se le da. Esta información la proporciona

el estado de flujo de efectivo. Este estado informa, por una parte, cuáles han sido las principales fuentes de dinero de la empresa (en donde ha conseguido el dinero) durante un período determinado de tiempo y, por otra parte, que ha hecho con él (en qué lo ha aplicado). El dinero generado básicamente por cobros a clientes derivados de la venta de inventarios o de la prestación de servicios, menos los pagos a proveedores y las erogaciones para cubrir los costos necesarios para poder vender, comprar y producir los artículos vendidos durante el período cubierto por la información, es el efectivo neto generado por la operación.

6. ANALISIS MEDIANTE RATIOS DEL ESTADO DE LA EMPRESA

ANALISIS DE RATIOS

RATIOS QUE MIDEN LA RENTABILIDAD

		2016	2017	2018
RAZON DEL RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO NETO	Utilidad Neta	21,684.00	8,453.00	6,789.00
	Patrimonio	123,797.25	132,250.25	139,039.25
RESULTADO:		0.1752	0.0639	0.0488

ANÁLISIS 2016 Indica que por cada Nuevo Sol que el dueño mantiene en la empresa, la misma le genera un rendimiento del 17.52% sobre el patrimonio.

ANÁLISIS 2017 Indica que por cada Nuevo Sol que el dueño mantiene en la empresa, la misma le genera un rendimiento del 6.39% sobre el patrimonio.

ANÁLISIS 2018 Indica que por cada Nuevo Sol que el dueño mantiene en la empresa, la misma le genera un rendimiento del 4.88% sobre el patrimonio.

		2016	2017	2018
RAZON DE RENDIMIENTO	Utilidad Neta	21,684.00	8,453.00	6,789.00
	Activo Total	385,108.83	531,253.75	249,124.19

SOBRE LA INVERSION				
	RESULTADO:	0.0563	0.0159	0.0273

ANÁLISIS 2016 Cada nuevo sol invertido en los activos de la empresa, produjeron un rendimiento del 5.63% sobre la inversión.

ANÁLISIS 2017 Cada nuevo sol invertido en los activos de la empresa, produjeron un rendimiento del 1.59% sobre la inversión.

ANÁLISIS 2018 Cada nuevo sol invertido en los activos de la empresa, produjeron un rendimiento del 2.73% sobre la inversión.

		2016	2017	2018
RAZON DEL RENDIMIENTO SOBRE LOS PASIVOS TOTALES	Utilidad Neta	21,684.00	8,453.00	6,789.00
	Pasivo Total	261,311.58	449,648.78	336,830.87
RESULTADO:		0.0830	0.0188	0.0202

ANÁLISIS 2016 Cada nuevo sol de los pasivos totales, produjeron un rendimiento del 8.30%

ANÁLISIS 2017 Cada nuevo sol de los pasivos totales, produjeron un rendimiento del

1.88% **ANÁLISIS 2018** Cada nuevo sol de los pasivos totales, produjeron un rendimiento del 2.02%

RATIOS QUE MIDEN LA LIQUIDEZ

		2016	2017	2018
RAZON CORRIENTE	Activo Corriente	385,108.83	531,253.75	249,124.19
	Pasivo Corriente	261,311.58	449,648.78	336,830.87

RESULTADO:**1.4738****1.1815****0.7396**

ANÁLISIS 2016 Por cada sol de deuda corriente, la empresa cuenta con 385,108.83 soles de activos corrientes para pagarlas, por otro lado, su nivel es ineficiente ya que se encuentra en el límite de 1.47, esto quiere decir que la empresa está perdiendo rentabilidad, pues posee activos corrientes ociosos.

ANÁLISIS 2017 Por cada sol de deuda corriente, la empresa cuenta con 531,253.75 soles de activos corrientes para pagarlas, por otro lado, su nivel es óptimo ya que se encuentra en el límite de 1.18.

ANÁLISIS 2018 Por cada sol de deuda corriente, la empresa cuenta con 232,124.19 soles de activos corrientes para pagarlas, por otro lado, su nivel es de ineficiencia ya que se encuentra por 7.39, en donde se puede decir que la empresa está perdiendo rentabilidad, pues posee activos corrientes ociosos.

		2016	2017	2018
RAZON DEL EFECTIVO	Efectivo y E. E + Inversiones	66,209.51	3,438.03	22,730.20
	Pasivo Corriente	261,311.58	449,648.78	336,830.87
	RESULTADO:	0.2534	0.0076	0.0675

ANÁLISIS 2016 Por cada sol de deuda, la empresa cuenta con 66,209.51 soles de efectivo, para pagarla. Por otro lado, su nivel es de Riesgo ya que se encuentra con un 0.2534, aquí se podría indicar que la empresa podría suspender sus pagos a terceros, pues sus activos líquidos son insuficientes para afrontar tales pagos.

ANÁLISIS 2017 Por cada sol de deuda, la empresa cuenta con 3,438.03 soles de efectivo, para pagarla. Por otro lado, su nivel es de Riesgo ya que se encuentra con un 0.0076, aquí se podría indicar que la empresa podría suspender sus pagos a terceros, pues sus activos líquidos son insuficientes para afrontar tales pagos.

ANÁLISIS 2018 Por cada sol de deuda, la empresa cuenta con 22,730.20 soles de efectivo, para pagarla. Por otro lado, su nivel es de Riesgo ya que se encuentra con un 0.0675, aquí se podría indicar que la empresa podría suspender sus pagos a terceros, pues sus activos líquidos son insuficientes para afrontar tales pagos.

RATIOS QUE MIDEN LA SOLVENCIA

		2016	2017	2018
RAZON DEUDA / PATRIMONIO	Pasivo Total	261,311.58	449,648.78	336,830.87
	Patrimonio	123,797.25	132,250.25	139,039.25
RESULTADO:		2.1108	3.4000	2.4226

ANÁLISIS 2016 Por cada nuevo sol aportado por el propietario de la empresa, ésta ha obtenido un 2.11% de financiamiento adicional por parte de los acreedores de la empresa.

ANÁLISIS 2017 Por cada nuevo sol aportado por el propietario de la empresa, ésta ha obtenido un 3.40% de financiamiento adicional por parte de los acreedores de la empresa.

ANÁLISIS 2018 Por cada nuevo sol aportado por los propietarios de la empresa, ésta ha obtenido un 2.42% de financiamiento adicional por parte de los acreedores de la empresa.

		2016	2017	2018
RAZON DE COBERTURA PARA GASTOS DE PERSONAL	Utilidad Bruta	21,684.00	8,453.00	6,789.00
	Gastos de Personal	45,624.00	57,876.50	31,784.40
RESULTADO:		0.4753	0.1461	0.2136

ANÁLISIS 2016 La empresa genera una utilidad bruta equivalente a 0.4753 veces a sus gastos de Personal.



PLAN DE FINANCIAMIENTO

MAR-PROC
01-01/12/2018

ANÁLISIS 2017 La empresa genera una utilidad bruta equivalente a 0.1461 veces a sus gastos de Personal. **ANÁLISIS 2018** La empresa genera una utilidad bruta equivalente a 0.2136 veces a sus gastos de Personal.

7. ANALISIS ESTRUCTURAL

Según el estado de situación financiera de la empresa NEGOCIOS GENERALES MERINO S.R.L., tenemos en el año 2016, su total activo está representado por el 100%, su pasivo cuenta con un 68%, y su patrimonio con un 32%.

2016	
ACTIVO 100%	PASIVO 68%
	PATRIMONIO 32%

Posteriormente en el 2017 tenemos que se mantiene el activo, pero el pasivo aumenta al 77%, y disminuye el patrimonio al 23%

2017	
ACTIVO 100%	PASIVO 77%
	PATRIMONIO 23%

Finalmente, en el año 2018, tenemos que el pasivo disminuyó al 71%, aumentando por otro lado el patrimonio al 29%. Dejando el activo en un 100%.

2018	
ACTIVO 100%	PASIVO 71%
	PATRIMONIO 29%

8. ANALISIS DE LA EMPRESA

De acuerdo a los objetivos y el fin que tiene el plan financiero, podemos decir que al analizar 3 años consecutivos de forma horizontal (figura N° 01) empezó con un saldo en caja de S/ 66,210.00

pero al 2do año bajo a tener un saldo de S/ 3,438, que corresponde una disminución del 105% y según lo analizado en este año (2017) realizo un préstamo por el cual se incrementó el saldo de caja a S/ 22,730, reflejando así un incremento del 561%.

ANALISIS HORIZONTAL							
Estado de Situación Financiera							
NEGOCIOS MERINO S.C.R.L							
CUENTA	2016	2017	2018	2017 - 2016		2018 - 2017	
	S/.	S/.	S/.	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
ACTIVO							
Caja	66,210	3,438	22,730	-62,771	-105%	19,292	561%
Facturas por Cobrar							
Almacen	286,800	465,510	201,810	178,710	160%	-263,700	-57%
Materias Primas y Auxiliares			125,764				
Suministros Diversos							

Figura N° 01

De este mismo análisis (figura N° 01) podemos describir lo ocurrido en el área de almacén, ya que entre el año 2017 y 2016 se produjo un incremento del 160% (S/ 178,710), a comparación del año 2017 y 2018 que se produjo una disminución de 57% que en soles representa unos S/ 263,700, es decir a salido ya sea por venta, o por deterioro del almacén.

NEGOCIOS MERINO S.C.R.L							
CUENTA	2016	2017	2018	2017 - 2016		2018 - 2017	
	S/.	S/.	S/.	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
ACTIVO							
Caja	66,210	3,438	22,730	-62,771	-105%	19,292	561%
Facturas por Cobrar							
Almacén	286,800	465,510	201,810	178,710	160%	-263,700	-57%
Materias Primas y Auxiliares			125,764			125,764	100%
Muebles y Enseres		50,645	45,581	50,645	100%	-5,065	-10%
Equipos de Diversos			24,313			24,313	100%

Figura N° 02

De la figura N° 02, podemos apreciar que existe un incremento en muebles y enseres en el periodo del 2016 al 2017 de un total de S/ 50,645 soles, que hace referencia al 100%, es decir se adquirió activos fijos para el uso de las actividades de la empresa.

Lo mismo sucede en el rubro de equipos diversos, en los años del 2017 al 2018 existe un aumento de S/ 24,313.00, haciendo referencia que en este periodo la empresa adquirió la compra de equipos diversos para el uso de las actividades de la empresa.

NEGOCIOS MERINO S.C.R.L							
CUENTA	2016	2017	2018	2017 - 2016		2018 - 2017	
	S/.	S/.	S/.	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA
IGV Retenciones							
Impuesto a la Renta 3ª Categoría							
Impuesto Gral a las Ventas	962	3,561	2,774	2,599	37%	-787	-22%
Es Salud	398	398	0	0	147400%		
Sistema Nacional de Pensiones(ONP)	464	464					
Remuneraciones por Pagar							
Facturas por Pagar	28,783	163,488	56,254	134,705	21%	-107,234	-66%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	230,705	281,738	334,057	51,034	452%	52,319	19%
Compensación por Tiempo de Servicios							
TOTAL DEL PASIVO	261,312	449,649	393,085	188,337	139%	-56,564	-13%

Figura N° 03

Aquí en la figura N° 03 se refleja como en el año del 2016 y 2017 existe un incremento en el rubro de OBLIGACIONES FINANCIERAS de un 452% que significa un incremento de S/ 51,034 (donde se sabe que en este rubro están las operaciones que se realizan con los bancos ya sean prestamos u otro tipo de contrato). Además, al año siguiente en el periodo del 2017 con 2018 se ve que estas obligaciones financieras otra vez aumentaron en un 19%. Dando a entender que la empresa se está endeudando. Se asumen que se realizó algunos préstamos para poder disminuir el rubro de cuentas por pagar, ya que en el periodo del 2016 y 2017 estaba en un aumento del 21%, pero al siguiente año disminuyó en un 66% que en soles es / 107,234. Una cantidad la cual guarda relación con los demás rubros de cuentas.

9. ANALISIS DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ANALISIS HORIZONTAL

Estado de Situación Financiera

NEGOCIOS MERINO S.R.L							
CUENTA	2016	2017	2018	2017 - 2016		2018 - 2017	
	S/.	S/.	S/.	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA	V. ABSOLUTA	V. RELATIVA

ACTIVO							
Caja	66,210	3,438	22,730	-62,771	-105%	19,292	561%
Facturas por Cobrar							
Almacén	286,800	465,510	201,810	178,710	160%	-263,700	-57%
Materias Primas y Auxiliares			125,764			125,764	100%
Muebles y Enseres		50,645	45,581	50,645	100%	-5,065	-10%
Equipos de Diversos			24,313			24,313	100%
Unidades de Transporte							
INTERESES DEL BANCO	19,603	45,678	87,342	26,075	75%	41,664	91%
Interés diferido			1,267			1,267	100%
Depreciación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo							
Depreciación Inmuebles, Maquinaria y Equipo-Leyes de Promoción							
Impuesto a la Renta 3ª Categoría	12,496	16,628	23,317	4,132	302%	6,689	40%
TOTAL DEL ACTIVO	385,109	581,899	532,124	196,790	196%	-49,775	-9%
PASIVO							
Impuesto a la Renta 3ª Categoría							
Impuesto Gral. a las Ventas	962	3,561	2,774	2,599	37%	-787	-22%
Es Salud	398	398	0	0	147400%		
Sistema Nacional de Pensiones(ONP)	464	464					
Facturas por Pagar	28,783	163,488	56,254	134,705	21%	-107,234	-66%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	230,705	281,738	334,057	51,034	452%	52,319	19%
Compensación por Tiempo de Servicios							
TOTAL DEL PASIVO	261,312	449,649	393,085	188,337	139%	-56,564	-13%
PATRIMONIO							
Capital Social	10,000	10,000	10,000				
Utilidades del Ejercicio	21,684	8,453	6,789	-13,231	-164%		
Pérdida del Ejercicio							
Utilidades del Ejercicio Anterior	66,368	21,684	8,453	-44,684	-149%	-13,231	-61%
Pérdida del Ejercicio Anterior							24%
TOTAL DEL PATRIMONIO	123,797	132,250	139,039	8,453	1465%	6,789	5%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	385,109	581,899	532,124	196,790	196%	-49,775	-9%
RESULTADOS ACUMULADOS	25,745	92,113	113,797	66,368	39%	21,684	

ANALISIS VERTICAL
Estado de Situación Financiera

NEGOCIOS MERINO S.R.L						
CUENTA	2016		20 7		2018	
	SI.	%	SI.	%	SI.	%
ACTIVO						
Caja	66,210	17.19%	3,438	1%	22,730	4%
Facturas por Cobrar						
Almacén	286,800	74.47%	465,510	80%	201,810	38%
Materias Primas y Auxiliares					125,764	24%
Muebles y Enseres			50,645	9%	45,581	9%
Equipos de Diversos					24,313	5%
Unidades de Transporte						
INTERESES DEL BANCO	19,603	5.09%	45,678	8%	87,342	16%
Interés diferido					1,267	0%
Impuesto a la Renta 3ª Categoría	12,496	3.24%	16,628	3%	23,317	4%
TOTAL DEL ACTIVO	385,109	100.00%	581,899	100%	532,124	100%
PASIVO						
Impuesto Gral. a las Ventas	962	0.25%	3,561	1%	2,774	1%
Es Salud	398	0.10%	398	0%		
Sistema Nacional de Pensiones(ONP)	464	0.12%	464	0%		
ES Salud MAS VIDA						
Facturas por Pagar	28,783	7.47%	163,488	28%		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	230,705	59.91%	281,738	48%	334,057	70%
Compensación por Tiempo de Servicios						
TOTAL DEL PASIVO	261,312	67.85%	449,649	77%	336,831	71%
PATRIMONIO						
Capital Social	10,000	2.60%	10,000	2%	10,000	2%
Utilidades del Ejercicio	21,684	5.63%	8,453	1%	6,789	1%
Utilidades del Ejercicio Anterior	66,368	17.23%	21,684	4%	8,453	2%
RESULTADOS ACUMULADOS	25,745	6.69%	92,113	16%	113,797	24%
TOTAL DEL PATRIMONIO	123,797	32.15%	132,250	23%	139,039	29%
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	385,109	100.00%	581,899	100%	475,870	100%

10. SIMULACION DE UN PRESTAMO

Términos y Condiciones

Cantidad máxima: Hasta S/. 300,000

Uso de fondos: Capital operacional (seguros, inventario, etc.), compra de equipos (congelador, computadoras, vitrinas. Exhibidores, etc.), compra de activo fijo (local para almacén), mejoras a la propiedad, entre otros.

Término: Puede Financiarlo hasta (5) años (va a depender de las ventas y buen uso de la distribución del crédito aprobado – netamente al negocio)

Interés: 15.75 % efectiva anual

Garantías personales: Adjuntar el documento de propiedad de vivienda o de los locales a nombre del dueño del negocio antes mencionado, el Sr. Merino Tocto Máximo, respaldando su responsabilidad de pago.

Requisitos de documentación

- a. Copia de DNI del titular
- b. Copia de recibo de servicios tanto de vivienda como locales de atención
- c. Copia de títulos de propiedad de vivienda y locales de atención o copia literal de bienes
- d. Copia de DNI cónyuge

- e. Copia de cronogramas de pago de las entidades bancarias que cuenta con créditos aprobados tanto como persona natural y jurídica
- f. Copia de los 3 últimos PDT
- g. Ventas de los 3 últimos meses (Excel)
- h. Compras y gastos de los 3 últimos meses (boletas y facturas de compras)
- i. Estados Financieros
- j. Planilla de trabajadores
- k. Ficha Ruc
- l. Minuta de la constitución de la empresa

Evaluación

- a) Visita al negocio.
- b) Evaluación de capacidad de pago
- c) A medida que progresa el análisis del caso pueden surgir aspectos que requieran la solicitud de información o documentación adicional.

Cierre:

Aprobación del crédito

Adquirían de un tercer local e implementación de capital de trabajo

11. FLUJO DE CAJA PROYECTADOAL 2019

Flujo de Caja Proyectado 2019

	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19
Saldo Anterior	66.209,51	9.931,98	27.995,69	60.734,87	-15.966,98
Ventas Mercaderías	220.155,43	136.316,43	164.003,95	282.728,24	230.256,47
Préstamo financieros (préstamo 2)					
otros ingresos					
Total Ingresos	286.364,94	146.248,41	136.008,26	221.993,37	214.289,49
Compras mercaderías	204.071,56	99.853,84	121.154,02	211.174,22	170.139,48
Sueldos Personal	3.490,00	3.490,00	3.490,00	3.490,00	3.958,00
Seguro Es Salud	351,00	351,00	351,00	351,00	397,98
ONP	410,00	410,00	410,00	410,00	464,00
pago de IGV	2.453,47	5.562,09	6.536,43	10.915,02	9.170,39
pago de percepción					
pago de retención					
pago a cuenta de renta	3.302,33	2.044,75	2.460,06	4.240,92	3.453,85
Banco Scotiabank cuota (préstamo 1)	6.541,98	6.541,98	6.541,98	6.541,98	6.541,98
Banco BCP cuota (préstamo 2)	55.266,16	55.266,16	55.266,16		
Otros gastos.	546,46	724,28	533,48	837,21	1.234,00



PLAN DE FINANCIAMIENTO

MAR-PROC
01-01/12/2018

Total Egresos	276.432,96	174.244,10	196.743,13	237.960,35	195.359,68
Saldo	9.931,98	-	60.734,87	15.966,98	18.929,81

jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19
18.929,81	44.755,52	72.404,16	90.926,97	132.868,63	111.496,14	25.367,50
187.004,75	213.980,26	148.163,16	295.428,93	109.237,32	70.780,56	413.699,98
205.934,56	258.735,77	220.567,32	386.355,90	242.105,95	182.276,70	388.332,47
139.171,56	161.304,70	108.921,55	226.725,67	118.400,26	224.097,10	100.723,27
3.958,00	3.958,00	3.958,00	3.958,00	3.958,00	3.958,00	3.958,00
397,98	397,98	397,98	397,98	397,98	397,98	-
464,00	464,00	464,00	464,00	464,00	464,00	-
7.296,59	8.035,25	5.986,01	10.480,16	1.397,74	23.387,27	47.742,21
2.805,07	3.209,70	2.222,45	4.431,43	1.638,56	1.061,71	6.205,50
6.541,98	6.541,98	6.541,98	6.541,98	6.541,29		
543,86	2.420,00	1.148,38	488,05	607,46	1.052,68	6.110,72



PLAN DE FINANCIAMIENTO

MAR-PROC
01-01/12/2018

161.179,04	186.331,62	129.640,34	253.487,27	130.609,81	207.644,20	164.739,70
44.755,52	72.404,16	90.926,97	132.868,63	111.496,14	-	223.592,78

INTERPRETACION: la empresa “Negocios Generales Merino S.R.L.” se dedica a la compra y venta de abarrotes, el cuadro de flujo de caja proyectado refleja ingresos (ventas, préstamos y otros ingresos) y egresos (compras, gastos, pago de impuesto, sueldo, pago de ONP, pago de retenciones, pago a instituciones bancarios y otros gastos adicionales) que pueden llegar a surgir en el año 2018, muestra variaciones en los mes de mayo, junio, julio, noviembre y diciembre que son meses de mayor demanda, por ende las ventas aumentan hasta un 80% en volumen, muestra en los meses enero, febrero y marzo un saldo negativo debido que se realizaran el pago de las cuotas del préstamo del Banco de Crédito del Perú, en el mes de noviembre refleja tener poca utilidad por motivo que tiene que realizar compras a gran escala (estar preparado para campaña navideña) Por el mes de diciembre que es el mes de mayor demanda.

4.3 Análisis de Resultados

4.3.1 Respecto al Objetivo Específico 1:

Bustos (2013), Espinoza, Pizarro, & Sanchez (2013) y Velecela (2013)

Coinciden a nivel internacional en sus resultados, el sector bancario comercial suele establecer una serie de requisitos que obligan al empresario cumplir con dichos requerimientos para así poder acceder a un financiamiento, sin embargo, las micro y pequeñas empresas no acceden al financiamiento por las altas tasas de interés fijadas. Existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las Mypes, que son desconocidas por los empresarios y son considerados procedimientos tediosos a lo que generalmente buscan la opción más fácil y rápida como es el caso de los prestamistas informales.

Saldarriaga (2017), Lopez (2017) y Fatama (2017)

Coinciden a nivel nacional, tanto las municipalidades como entidades financieras deben brindar capacitaciones al comerciante con temas relacionados a préstamos, contratar asesores especializados que orienten y asesoren en cualquier duda o pregunta a los empresarios respecto al tema. Antes de acceder un crédito es importante realizar una cotización o comparación de tasas de interés de las diferentes entidades bancarias y no bancarias con la finalidad de optar por la opción más rentable.

Chanduvi (2013), Calle (2010) y Valencia (2013)

Coinciden a nivel regional, en el departamento Piura se ha observado que existen factores financieros que no cumplen con las expectativas de los micro empresarios para optar por un crédito como las tasas de intereses elevadas, morosidad, garantías, aval, informalidad de las Mypes, lo que limita que las micro empresas de la región actualmente tengan un crecimiento y evolución de manera lenta, por ende, afecte su canasta familiar y trabajadores.

4.3.2 Respecto al Objetivo Específico 2

Respecto a los resultados obtenidos a través del cuestionario que se aplicó al

Representante Legal de la empresa del caso de estudio “Negocios Generales Merino S.R.L.”. Sostiene lo siguiente:

Se puede identificar que la empresa ha tenido la necesidad de realizar un crédito en las entidades formales (bancarias) y las informales (terceros). Además, el monto de los préstamos no ha sido suficiente para la empresa, agregando también que no se tuvo la seguridad de recibir la misma cantidad que se solicitó, ya sea por su historial crediticio, también se muestra que la empresa solo trabaja con una sola entidad financiera, teniendo como obstáculo no tener la variedad de escoger los beneficios en tasas de intereses de los demás sistemas bancarios. Por otro lado, también se conoce que las entidades no bancarias son más flexibles para otorgar créditos.

Se analizó que la empresa tiene préstamos a largo plazo, pero que no ha podido cumplir con puntualidad con las cuotas, ocasionando en el transcurso del tiempo realizar otro préstamo para poder subsanar las deudas. Y para concluir se identificó que para la empresa es importante el financiamiento.

4.3.3 Respecto al Objetivo Específico 3.

Respecto a las fuentes de financiamiento, se encontró que si hay coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Esto debido a que tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la Empresa en estudio recurren al financiamiento de terceros (Bancos), y es aceptado por la teoría y por la realidad (evidencia empírica) que el financiamiento independientemente que provenga del sistema bancario y del sistema no bancario formal, es beneficioso para la rentabilidad de las Mypes.

- Respecto al sistema que recurren también encontramos coincidencia entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2. Esto se debe que, las Mypes del sector comercio del Perú, en su mayoría los autores manifiestan que las Mypes acuden a entidades del sistema bancario al igual que lo hace la empresa “Negocios Generales Merino S.R.L”, y sólo una minoría al sistema no bancario.
- Con respecto a la utilización del crédito recibido; también se encontró coincidencia, ya que los autores estudiados establecen que el crédito recibido fue

utilizado principalmente para adquisición de activo fijo, compra y ampliación de local y como capital de trabajo, mientras que la empresa del caso lo invirtió también en la adquisición de un local y capital de trabajo.

- Finalmente con respecto al plazo de los créditos otorgados algunos autores manifiestan que las Mypes reciben créditos tanto a corto plazo y largo plazo, dependiendo a su capacidad de pago y el monto solicitado. La mayoría de Mypes se encuentra en dificultad para la obtención de créditos a largo plazo por parte de las entidades bancarias formales, dicha información si coincide, la empresa Negocios Generales Merino S.R.L. cuenta con dos créditos a corto plazo el cual le permite obtener más ganancias, una mejor rentabilidad y un crecimiento en el mercado.

4.3.4 Respecto al Objetivo Específico 4.

Para elaborar el plan de financiero es necesario contar con toda la documentación bancaria de la empresa, se le agradece al dueño de la empresa “Negocios Generales Merino S.R.L.” el señor Merino Tocto Máximo Eladio por haber brindado la información detallada para la elaboración del proyecto de investigación.

Se logró elaborar un análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de los años 2016, 2017 y 2018 logrando obtener de manera exacta los ratios de rentabilidad, de liquidez y de solvencia. Logrando así tener un dato más exacto y poder proyectar la evolución de los ingresos y egresos, para así lograr un financiamiento adecuado. Por otro lado, también desarrollo un análisis estructural de los años mencionados

La elaboración del flujo de caja proyectado se realizó de manera minuciosa y con el apoyo del asiste contable de la empresa antes mencionada, el cual se logró identificar los meses de mayor demanda que son mayo, junio, julio, agosto, octubre, noviembre y diciembre por motivo de festividades o celebraciones y también se identificaron los meses de menor demanda que son los meses enero, febrero, marzo, abril, setiembre si bien es cierto se realizan pocas ventas pero son clientes a los cuales se sienten fidelizados por los productos de calidad y

buena atención. Lo cual le permitirá al señor Merino Tocto Máximo Eladio para tomar una buena decisión respecto al financiamiento, cuando sería el mejor momento para optar por un crédito.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al Objetivo Específico 1:

Se describe:

5.1.1 Se concluye que el financiamiento si influye de manera positiva en la rentabilidad de las Mypes, pero se tiene que hacer un estudio adecuado del endeudamiento para poder así cumplir con las obligaciones adquiridas y no llegar a un sobreendeudamiento, además les permite mejorar la rentabilidad de los recursos de la empresa y poder así aumentar sus ingresos.

5.1.2 Se concluye que la mayoría de las Mypes para obtener su financiamiento utilizan fuentes externas, solicitando sus créditos a entidades bancarias y no bancarias escogiéndolas en base a la facilidad del préstamo, a la tasa de interés, a la forma de pago y por los montos solicitados que les brindan.

5.1.3 Con respecto al destino del financiamiento se concluye que el crédito obtenido por la mayoría de las Mypes es destinado principalmente para capital de trabajo.

5.2 Respecto al Objetivo Específico 2:

Se concluye que:

5.2.1 La empresa Negocios Generales Merino S.R.L a realizado dentro de su trayectoria prestamos financieros para sus operaciones, por lo tanto se pudo determinar que cuenta con un índice de rentabilidad del 4.88% respecto al rendimiento sobre el patrimonio, lo cual viene disminuyendo si lo comparamos con los años anteriores debido a que la utilidad al final del periodo ha disminuido, porque la empresa ha incurrido a elevar sus gastos en compra de maquinaria, alquiler de local, compra de mercadería, sin considerar lo que puede ocurrir más adelante, es decir lo realizó sin tener un plan financiero, el cual le ayude a proyectar los ingresos y egresos del periodo para así tomar las decisiones oportunas.

5.2.2 La empresa cuenta con índice de liquidez de 7.39% el cual refleja que se encuentra en condiciones óptimas a pesar que viene disminuyendo en comparación a otros años, se puede decir que la empresa está perdiendo rentabilidad, pues posee activos corrientes ociosos, ocasionado por la falta de proyección en destinar los ingresos y gastos obtenidos en la empresa.

5.2.3 La empresa Negocios Generales Merino S.R.L utiliza fuentes de financiamiento externas, y los destina principalmente como capital de trabajo.

5.3 Respecto al Objetivo Específico 3:

Se concluye que:

5.3.1 Los autores citados en los antecedentes concluyeron que existe una influencia positiva del financiamiento en las Mypes debido a que mejoró las ventas, influenciado por un buen manejo de los recursos obtenidos, gestionado con acierto. Sin embargo, en La Empresa Negocios Generales Merino SRL se demostró con ratios, que el financiamiento contribuye al incremento de la rentabilidad por más que esta viene disminuyendo a comparación de años anteriores.

5.3.2 La forma de financiamiento tanto de las empresas citadas por los autores de los antecedentes nacionales como el de la empresa “Negocios Generales Merino S.R.L.” de Sullana son similares, por que utilizan la misma clase de entidades (bancarias) al momento de solicitar un crédito, y lo destinan principalmente como capital de trabajo.

5.3.2 También existe similitud con respecto al plazo del financiamiento, tanto como en los antecedes como en la entidad de estudio se otorga préstamos a largo plazo permitiendo obtener más ganancias, una mejor rentabilidad y un crecimiento en el mercado.

5.4 Respecto al Objetivo Específico 4:

Se concluye que:

5.4.1 Se elaboró el Plan de Financiamiento, el cual abarca el análisis de los estados financieros de 3 años consecutivos, conjuntamente con un análisis estructural y el flujo de caja proyectado el cual les permitirá observar a futuro cual serían sus resultados, identificar los riesgos y desventajas que se puedan presentar, lo que le permitirá realizar acciones y toma de decisiones a tiempo para mejorar la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

6.1. Se recomienda que el empresario cotice con que entidad bancaria o no bancaria le conviene obtener el financiamiento, por ejemplo, cuál de ellas le brinda el interés más bajo para lograr así más rentabilidad.

6.2. Se recomienda que antes de adquirir un financiamiento se analice y establezca para que será utilizado y que se utilice netamente para lo ya establecido.

6.3. Se recomienda permanecer activos-habidos dentro de su actividad comercial con el propósito de obtener más tiempo y experiencia en el mercado, para lograr así que las entidades bancarias al solicitarles un crédito baje la tasa de interés.

6.4. Se recomienda al empresario utilizar el Plan de Financiamiento, el cual abarca el análisis de los estados financieros de 3 años consecutivos, conjuntamente con un análisis estructural y el flujo de caja proyectado el cual les permitirá observar a futuro cual serían sus resultados, identificar los riesgos y desventajas que se puedan presentar, lo que le permitirá realizar acciones y toma de decisiones a tiempo para mejorar la empresa

BIBLIOGRAFÍA

- Agreda, D. (2017). El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa de Servicios Daniel Eirl de Chimbote, 2013. Chimbote: Uladech.
- Aguilar, M. Á. (2003). La Industria Textil en el Entorno Internacional.
- Aguilar, M. Á. (2009). La Competitividad de la Industria Textil en México en un Contexto de

Globalización 1985-2003.

Alejandra, F. (2008 - 2009). Las Mypes y las Teorías Modernas Sobre Estructura de Capital. Piura.

Arando, E. M. (24 De Febrero de 2016). Industrias Textiles 1. Recuperado el 13 de Julio de 2017, de Tema Sencillo. con la Tecnología de Blogger.: <Http://Industriastextiles123.Blogspot.Pe/>

Areadepymes. (2005). Ratios del Balance y de la Cuenta de Resultados - Ratios de Rentabilidad.

Obtenido de Areadepymes: <Https://Www.Areadepymes.Com/?Tit=Ratios-de-Rentabilidad-Ratios-del-Balance-y-de-la-Cuenta-de-Resultados&Name=Manuales&Fid=Ej0bcac>

Bautista, J. L. (26 De Marzo De 2014). Fuentes de Financiamiento para las Empresas. Recuperado El 13 de Julio de 2017, de Gestipolis: <Https://Www.Gestipolis.Com/Fuentes-de-Financiamiento-para-las-Empresas/>

Bustos, J. (2013). "Fuentes De Financiamiento y Capacitacion en el Distrito Federal para el Desarrollo de las Micors, Pequeñas y Medianas Empresas". Mexico: Universidad Nacional Autonoma de Mexico.

Calle, R. (2010). "Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Sector Comercio – Rubro Distribuidora de Abarrotes en el Distrito de Piura. Periodo 2010 a 2011". Piura: Uladech.

Chanduvi, L. (2013). Características del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas en el Sector Comercio – Rubro, Distribuidora de Abarrotes, en el Distrito de Tambogrande, Periodo 2010 - 2011. Piura: Uladech.

Chávez, M. E. (2011). El Impacto de las Características Organizacionales e Individuales de los Dueños o Administradores de las Pequeñas y Medianas Empresas en la Toma de Decisiones Financieras que Influyen en la Maximización del Valor de la Empresa.

Recuperado el 13 de Julio de 2017, de Eumet.Net:

[Http://Www.Eumed.Net/TesisDoctorales/2011/Meec/Teorias%20financieras%20fundamentales%20en%20las%20pymes.Htm](http://Www.Eumed.Net/TesisDoctorales/2011/Meec/Teorias%20financieras%20fundamentales%20en%20las%20pymes.Htm)

Chávez, M. E. (2011). El Impacto de las Características Organizacionales e Individuales de los Dueños o Administradores de las Pequeñas y Medianas Empresas en la Toma de Decisiones Financieras que Influyen en la Maximización del Valor de la Empresa.

Recuperado el 2017 de Julio de 13, de Eumed.Net:

[Http://Www.Eumed.Net/TesisDoctorales/2011/Meec/Teorias%20financieras%20fundamentales%20en%20las%20pymes.Htm](http://Www.Eumed.Net/TesisDoctorales/2011/Meec/Teorias%20financieras%20fundamentales%20en%20las%20pymes.Htm)

Definicion Abc, T. D. (S.F.). Definicion Abc, tu Diccionario. Obtenido de Definicion Abc, Tu Diccionario: [Http://Www.Definicionabc.Com/General/Capacitacion.Php](http://Www.Definicionabc.Com/General/Capacitacion.Php)

Definicion. (S.F.). Definicion. Obtenido de Definicion: [Http://Definicion.Mx/Financiamiento/](http://Definicion.Mx/Financiamiento/)

Definicion.Com. (S.F.). Definicion.Com. Obtenido de Definicion.Com: [Http://Definicion.Com.Mx/Capacitacion.Html](http://Definicion.Com.Mx/Capacitacion.Html)

Domínguez Peche, E. (2012). La Moda y Su Influencia en la Industria Textil.

Ecu-Red. (S.F.). Industria Textil - Ecured. Recuperado El 2016 De Noviembre de 05, de Industria Textil - Ecured: [Https://Www.Ecured.Cu/Industria_Textil](https://Www.Ecured.Cu/Industria_Textil)

Elena, E. C. (2011). L Impacto de las Características Organizacionales e Individuales de los

Dueños o Administradores de las Pequeñas y Medianas Empresas en la Toma de Decisiones Financieras que Influyen en la Maximización del Valor de la Empresa.

Emprendedor, I. N. (S.F.). Guías Empresariales. Recuperado El 20 De Setiembre De 2016, De

Guías Empresariales:

[Http://Www.Contactopyme.Gob.Mx/Guiasempresariales/Guias.Asp?S=10&G=1&Sg=8](http://Www.Contactopyme.Gob.Mx/Guiasempresariales/Guias.Asp?S=10&G=1&Sg=8)

- Espinoza, M., Pizarro, V., & Sanchez, A. (2013). “Financiamiento para la Implementación de la Cadena de Supermercado “Superahorro S. A.”, en los Cantones Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo y Nobol de la Provincia del Guayas”. Ecuador: Universidad de Guayaquil .
- Espinoza, R. (04 de Octubre de 2012). Cómo Definir Misión, Visión y Valores, en la Empresa. Obtenido de Roberto Espinoza Welcome to the New Marketing: [Http://RobertoEspinoza.Es/2012/10/14/como-Definir-Mision-Vision-y-Valores-en-la-Empresa/](http://RobertoEspinoza.Es/2012/10/14/como-Definir-Mision-Vision-y-Valores-en-la-Empresa/)
- Fatama, J. (2017). “Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Mypes del Sector Comercio, Rubro Abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, Periodo 2015 – 2016”. Iquitos: Uladech.
- Financiera, N. (2010). Abre tu Tienda De Abarrotes En 20 Pasos. Banca De Desarrollo.
- Friend, L. (2017). Cuál es el Significado de Estructura Organizacional. Obtenido de la Voz: [Https://Pyme.Lavoztx.Com/Cul-Es-El-Significado-De-Estructura-Organizacional-4749.Html](https://Pyme.Lavoztx.Com/Cul-Es-El-Significado-De-Estructura-Organizacional-4749.Html)
- Garcia, C. (11 De Setiembre De 2011). El Concepto De Filosofía Empresarial, Su Sentido Y Alcance. Obtenido De Gestipolis: [Https://Www.Gestipolis.Com/Concepto-Filosofia-Empresarial-Sentido-Alcance/](https://Www.Gestipolis.Com/Concepto-Filosofia-Empresarial-Sentido-Alcance/)
- Granados, D. (28 De Agosto De 2012). La Importancia De Preservar La Seguridad Y La Salud En Las Empresas. Obtenido De El Portal Del Capital Humano: [Http://Www.Infocapitalhumano.Pe/Recursos-Humanos/Articulos/La-Importancia-De-Preservar-La-Seguridad-Y-La-Salud-En-Las-Empresas/](http://Www.Infocapitalhumano.Pe/Recursos-Humanos/Articulos/La-Importancia-De-Preservar-La-Seguridad-Y-La-Salud-En-Las-Empresas/)
- Guzmán, C. (2006). Guía Rápida Ratios Financieros Y Matemáticas De La Mercadotecnia. Obtenido De Eumed.Net: [Http://Www.Eumed.Net/Libros-Gratis/2006a/Cag2/4.Htm](http://Www.Eumed.Net/Libros-Gratis/2006a/Cag2/4.Htm)
- Infoautónomos. (13 De Junio De 2016). La Contabilidad Del Autónomo Y La Pyme. Obtenido De

Periodo 2015 - 2016. Juanji - San Martin: Uladech.

Prado Ayala, A. (2010). El Financiamiento Como Estrategia De Optimización De. Lima.

Pyme, E. (S.F.). Emprende Pyme. Obtenido De Emprende Pyme:
[Http://Www.Emprendepyme.Net/Beneficios-De-La-Capacitacion-Para-Las-Empresas.Html](http://Www.Emprendepyme.Net/Beneficios-De-La-Capacitacion-Para-Las-Empresas.Html)

Recursos Humanos - Proceso De Capacitación Del Personal. (S.F.). Recuperado El 14 De Julio De 2017, De Guías Empresariales Inicie Y Mejore Su Negocio:
[Http://Www.Contactopyme.Gob.Mx/Guiasempresariales/Guias.Asp?S=10&G=1&Sg=8](http://Www.Contactopyme.Gob.Mx/Guiasempresariales/Guias.Asp?S=10&G=1&Sg=8)

Rengifo Silva, J. (2011). Conocimiento En Las Pequeñas Y Medianas Empresas De Las Tecnologías De La Información Como Se Transfiere El Conocimiento. Pucallpa.

Reyes, B. (28 De Febrero De 2015). Ingeniería Textil. "La Industria Que Te Viste". Recuperado El 13 De Julio De 2017, De Holi.Tema Awesome Inc..Con Tecnología De Blogger.:
[Http://Ingenieriatextillaindustriaqueteviste.Blogspot.Pe/2015/02/Antecedentes-De-La-Hilatura.Html](http://Ingenieriatextillaindustriaqueteviste.Blogspot.Pe/2015/02/Antecedentes-De-La-Hilatura.Html)

Saldarriaga, F. (2017). Caracterización Del Financiamiento, La Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Comercio, Rubro Venta Minorista De Abarrotes Del Distrito De Víctor Larco Herrera, Año 2015. Trujillo: Uladech.

Sánchez Ballesta, J. P. (2002). "Análisis De Rentabilidad De La Empresa".

Springs , E. (17 De Abril De 2017). Ratio De Liquidez: ¿Qué Es Y Cómo Se Calcula? Obtenido De The Water & Coffee Company: [Https://Www.Aguaedn.Es/Blog/Ratio-De-Liquidez-Que-Es-Y-Como-Se-Calcula](https://Www.Aguaedn.Es/Blog/Ratio-De-Liquidez-Que-Es-Y-Como-Se-Calcula)

Sunat. (28 De Febrero De 2017). Iniciando Mi Negocio. Obtenido De Emprender:
[Http://Emprender.Sunat.Gob.Pe/Que-Beneficios-Tengo](http://Emprender.Sunat.Gob.Pe/Que-Beneficios-Tengo)

Textiles, A. P. (23 De Octubre De 2012). Asociación Peruana De Técnicos Textiles. Recuperado

El 01 De Noviembre De 2016, De Asociacion Peruana De Tecnicos Textiles:
[Http://Apttperu.Com/Web/Pioneros-Textiles-El-Hilo-De-La-Historia/](http://Apttperu.Com/Web/Pioneros-Textiles-El-Hilo-De-La-Historia/)

Valencia, H. (2013). “Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Abarrotes De La Ciudad De Talara –. Talara: Uladech.

Vasquez, J. (24 De Setiembre De 2013). Importancia De Las Mypes En El Peú. Obtenido De Pymes Peruanas: [Http://Pymesperuana.Blogspot.Pe/2013/09/Importancia-De-Las-Mypes-En-El-Peru.Html](http://Pymesperuana.Blogspot.Pe/2013/09/Importancia-De-Las-Mypes-En-El-Peru.Html)

Vasquez, J. (S.F.). Importancia De Las Mypes En El Peú. Obtenido De Pymes Peruanas: [Http://Pymesperuana.Blogspot.Pe/2013/09/Importancia-De-Las-Mypes-En-El-Peru.Html](http://Pymesperuana.Blogspot.Pe/2013/09/Importancia-De-Las-Mypes-En-El-Peru.Html)

Veleceta, N. (2013). “Análisis De Las Fuentes De Financiamiento Para Las Pymes”. Ecuador: Universidad De Cuenca.

Villota, F. (S.F.). Linea De Tiempo En La Industria Textil.

Villota, F. (S.F.). Linea De Tiempo En La Industria Textil. Recuperado El 2017 De Julio De 13, De Tiki-Toki: [Http://Www.Tiki-Toki.Com/Timeline/Entry/174484/Linea-De-Tiempo-EnLa-Industria-Textil#Vars!Panel=1667348!](http://Www.Tiki-Toki.Com/Timeline/Entry/174484/Linea-De-Tiempo-EnLa-Industria-Textil#Vars!Panel=1667348!)

Zegarra, V. (17 De Agosto De 2012). ¿Qué Es El Mof? Manual De Organización Y Funciones.

Obtenido De Gestion Del Talento, Coaching, Emprendimiento:
[Https://Victorzegarra.Net/2012/08/17/Que-Es-El-Mof-Manual-De-Organizacion-YFunciones/](https://Victorzegarra.Net/2012/08/17/Que-Es-El-Mof-Manual-De-Organizacion-YFunciones/)

VII ANEXOS

7.1 Encuesta de Investigación

Encuesta Aplicado al Gerente General Y/O Representante Legal De Las Mype Del Ámbito De Estudio



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

Usted mi cordial saludo:

Agradeceré su participación respondiendo a las preguntas de la presente entrevista, mediante la cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mi Informe de Investigación cuyo título es: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro venta de abarrotes y de la empresa “Negocios Generales Merino SRL” de la provincia de Sullana como se podría mejorar periodo 2018”

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su colaboración.

I. DE LA EMPRESA:

1. Cuantos años tiene de constituida la empresa.....
2. En qué sector y rubro se encuentra.....
3. Con que número de trabajadores cuenta.....
4. En qué régimen se encuentra.....
5. La empresa cuenta con misión
Si (...) NO (...)
- 6.Cuál es la misión y visión de la empresa.
7. El crédito solicitado fue usado netamente en la empresa.
A. SI B. NO
8. El crédito solicitado fue de terceros
A.SI B. NO
9. ¿A tenido créditos solicitados en el sistema bancario?
A.SI B. NO
10. ¿A tenido créditos solicitados en el sistema informal?
A.SI B. NO
11. ¿Sus acreedores le otorgan créditos?
A.SI B. NO
12. ¿Utilizo sus inventarios para solicitar crédito?
A.SI B. NO
13. ¿Utilizo sus facturas para solicitar crédito?
A.SI B. NO

14. ¿El monto del crédito fue suficiente?
A.SI B. NO
15. ¿Los créditos solicitados han estado por debajo del monto que pidió?
A.SI B. NO
16. ¿Trabaja con una sola entidad financiera?
A.SI B. NO
17. ¿Qué tipo de entidad le otorgo el préstamo más rápido?
A. ENTIDAD BANCARIA B. ENTIDAD NO BANCARIA
18. ¿A realizado pagos contra el capital?
A.SI B. NO
19. ¿Le otorgaron el crédito en el momento requerido?
A.SI B. NO
20. Al solicitar un crédito, ¿en qué entidades le requerían excesivas garantías?
A. ENTIDAD BANCARIA B. ENTIDAD NO BANCARIA
21. ¿A pasado por algún sobregiro?
A.SI B. NO
22. ¿La empresa cuenta con financiamiento de los socios?
A.SI B. NO
23. ¿El crédito otorgado a sido a largo plazo?
A.SI B. NO
24. ¿El crédito otorgado a sido a corto plazo?
A.SI B. NO
25. ¿A tenido retrasos en los pagos de las cuotas de algún crédito?
A.SI B. NO
26. ¿Cree que el financiamiento es importante?
A.SI B. NO
27. ¿Realizan un Plan de financiamiento?
A.SI B. NO
28. ¿Realizan el flujo de caja?
A.SI B. NO

29 ¿Realizan el flujo de caja proyectado?

A.SI

B. NO

7.2 Cronograma de Actividades

TEMA	ACTIVIDADES	N° DE SEMANAS												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
PROYECTO DE TESIS	TITULO	■												
	CONTENIDO	■												
	INTRODUCCION	■												
	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	■												
	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	■												
	JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	■												
REVISION DE LA LITERATURA E HIPOTESIS	MARCO TEORICO O CONCEPTUAL		■											
	ANTECEDENTES		■											
	BASES TEORICAS DE LA INVESTIGACION			■										
	HIPOTESIS			■										
METODOLOGIA	METODOLOGIA				■									
	TIPO DE INVESTIGACION				■									
	NIVEL DE INVESTIGACION				■									
	DISEÑO DE INVESTIGACION				■									
	UNIVERSO Y MUESTRA				■									
	DEFINICION Y OPERACIÓN DE VARIALES				■									

	TECNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS																		
	PLAN DE ANALISIS																		
	MATRIZ DE CONSISTENCIA																		
	PRINCIPIOS ETICOS																		
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS Y ANEXOS	REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS																		
	ANEXOS																		
	PROYECTO FINAL																		
PRESENTACION DEL PROYECTO A LA COMISION Y CREACION DE ACTAS DEL PROYECTO	PROYECTO FINAL																		
	ACTAS DE APROBACION DEL PROYECTO																		
PAGINAS PRELIMINARES DEL INFORME FINAL	TITULO DE TESIS																		
	HOJA FIRMA DE JURADO Y ASESOR																		
	HOJA DE AGRADECIMIENTO O DEDICATORIA																		
	RESUMEN Y ABSTRACT																		
	CONTENIDO																		
	INDICE DE GRAFICOS, TABLAS Y CUADROS																		
	INTRODUCCION																		

7.3 Presupuesto

Presupuesto (Expresado en nuevo soles)					
Rubros	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Sub Total	Total
I. Utiles de escritorio					S/ 372,00
Cuaderno	4		S/ 3,50	S/ 14,00	
Lapicero	4		S/ 6,00	S/ 24,00	
Resaltador	2		S/ 4,00	S/ 8,00	
Corrector	2		S/ 4,00	S/ 8,00	
Empaste	3		S/ 95,00	S/ 285,00	
Papel A4	2	millar	S/ 15,00	S/ 30,00	
Lápiz	2		S/ 1,50	S/ 3,00	
II. SERVICIOS					S/ 3.964,50
USB	2		S/ 45,00	S/ 90,00	
Anillado	3		S/ 20,00	S/ 60,00	
Internet	5	meses	S/ 80,00	S/ 400,00	
Impresiones	450		S/ 0,15	S/ 67,50	
Tinta de impresora	2	cajas	S/ 50,00	S/ 100,00	
Fotocopias	120		S/ 0,10	S/ 12,00	
Movilidad				S/ 500,00	
Libros de investigación	3		S/ 125,00	S/ 375,00	
Libros	2		S/ 180,00	S/ 360,00	
Asesoría	4	meses	S/ 450,00	S/ 1.800,00	
Varios				S/ 200,00	
III. EQUIPO DE TRABAJO					S/ 4.200,00
Laptop	1		S/ 2.800,00		
Impresora	1		S/ 1.200,00		
Modem			S/ 200,00		
TOTALES					S/ 8.536,50

7.4 Carta de autorización



ASUNTO: ACEPTACIÓN DE DESARROLLO DE TESIS

LUGAR Y FECHA: Sullana septiembre 2018

Atención: Mg CPCC Adolfo Jurado Rosas

Asesor de tesis de la Escuela de Ciencias Contables

Presente

Por este medio yo Merino Tocto Máximo Eladio gerente general de la empresa NEGOCIOS GENERALES MERINO SCRL me permito comunicarle que la alumna: **Maryuri Elizabeth Huertas López De Chávez** con código **Uladech: 0403112005** quien actualmente lleva el curso de titulación en la UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE, ha sido aceptada para realizar su proyecto e informe de tesis en esta empresa, dando la autorización para usar la información de la empresa netamente para estudios.

Sin otro particular, agradezco su atención.

NEGOCIOS GENERALES
MERINO S.C.R.L.
MAXIMO E. TOCTO MERINO

ATENTAMENTE
NEGOCIOS GENERALES MERINO SCRL
MERINO TOCTO MAXIMO ELADIO
DNI 09602945