



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO
MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016**

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

AUTORA:

Bach. MENDOZA ZARZOSA KARLAIN MARIELA

ASESOR:

Mgtr. C.P.C. MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER

CASMA – PERÚ – 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO
MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016**

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

AUTORA:

Bach. MENDOZA ZARZOSA KARLAIN MARIELA

ASESOR:

Mgtr. C.P.C. MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER

CASMA – PERÚ – 2017

COMISION DE JURADO

Dr. C.P.C.C. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

Mgtr. C.P.C.C. JUAN MARCO BAILA GEMIN
SECRETARIO

Dr. C.P.C.C. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios que me ha dado la vida, gracias porque me permitió estudiar una profesión tan apasionante como la CONTABILIDAD.

A cada uno de los que son parte de mi familia a mi PADRE, mi MADRE, a mi hermano y hermanas y a mi familia a en general; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional, estímulo constante que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza: en especial a mi asesor MGTR. C.P.C. JULIO MONTANO BARBUDA quien me brindó su valiosa y desinteresada orientación y guía en la elaboración del presente informe.

Finalmente, un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a
DIOS porque ha estado conmigo
en cada paso que doy,
cuidándome y dándome
fortaleza para continuar.

A mis padres con mucho amor y cariño les dedico todo mi esfuerzo y trabajo puesto para la realización de este proyecto de tesis. Quienes a lo largo de la vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con toda mi vida.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y del CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016. La investigación fue no experimental – descriptiva, se utilizó el método de revisión bibliográfica – documental.

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.

En el Perú las MYPES conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPES; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que, los rendimientos y/o productividad de las MYPES son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1.6% (que representan dichas empresas) estarían generando el 58% de la producción nacional.

Algunas empresas de este sector en la ciudad de Casma, no son consideradas sujetas a crédito por la existencia de factores financieros que limitan el crecimiento de las MYPES, los cuales se ven reflejados en el momento de adquisición de un crédito. Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitió determinar las principales características del financiamiento de las MYPES.

Palabras Clave: Sector Comercio, Financiamiento y Micro y Pequeñas Empresas.

ABSTRACT

The main objective of the research was to determine and describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector in Peru and the CASE EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ EIRL, CASMA 2016. The research was non-experimental - descriptive, Bibliographical - documentary.

The MYPES represent a group of small and medium-sized formal and informal enterprises that carry out development activities, giving employment opportunities to large sectors of the population, while at the same time self-employment of a family nature, allowing to combat poverty.

MSEs in Peru make up the bulk of the business, given that, of the companies in the country, 98.4% are MSE; the same that generate approximately 42% of national production, providing 88% of private employment in the country. These data would be implying that, yields and / or productivity of MSEs are low, as opposed to medium and large businesses, since only 1.6% (representing these companies) would be generating 58% of national production.

Some companies in this sector in the city of Casma, are not considered subject to credit for the existence of financial factors that limit the growth of MSEs, which are reflected at the time of acquiring credit. Furthermore, research will be reflected in the results of the proposed methodology because it allowed us to determine the main characteristics of the financing of MSEs.

Key Words: Trade, Financing and Micro and Small Business Sector.

CONTENIDO

1. CONTRA CARÁTULA.....	ii
2. COMISION DE JURADO	iii
3. AGRADECIMIENTO.....	iv
4. DEDICATORIA	v
5. RESUMEN	vi
6. ABSTRACT.....	vii
7. CONTENIDO	viii
I. INTRODUCCIÓN	10
1.1.PROBLEMA.....	14
1.2.OBJETIVOS	15
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	16
2.1.ANTECEDENTES.....	16
2.1.1. INTERNACIONALES.....	16
2.1.2. NACIONALES	26
2.1.3. REGIONALES.....	30
2.1.4. LOCALES.....	35
2.2.BASES TEÓRICAS.....	35
2.2.1. FINANCIAMIENTO	35
2.2.2. TEORIA DEL FINANCIAMIENTO	36
2.3.MARCO CONCEPTUAL.....	41
2.3.1. DEFINICIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	41
2.3.2. DEFINICIONES DE FINANCIAMIENTO	41
III. METODOLOGÍA	42
3.1.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	42
3.2.POBLACIÓN Y MUESTRA	43
3.2.1. POBLACIÓN	43
3.2.2. MUESTRA.....	43
3.3.DEFINICION Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	43
3.4.TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	43
3.4.1. TÉCNICAS	43
3.4.2. INSTRUMENTOS	43

3.5.PLAN DE ANÁLISIS	43
3.6.MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	44
3.7.PRINCIPIOS ÉTICOS	44
IV. RESULTADOS.....	45
4.1.RESULTADOS.....	45
4.1.1. RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:.....	45
4.1.2. RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:.....	52
4.1.3. RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3:.....	55
4.2.ANALISIS DE RESULTADOS.....	58
4.2.1. RESPECTO AL RESULTADO DEL OBJ. ESPECÍFICO 1:.....	58
4.2.2. RESPECTO AL RESULTADO DEL OBJ. ESPECÍFICO 2:.....	59
4.2.3. RESPECTO AL RESULTADO DEL OBJ. ESPECÍFICO 3.....	60
V. CONCLUSIONES	61
5.1.RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:.....	61
5.2.RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:.....	62
5.3.RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3:.....	62
5.4.CONCLUSION GENERAL:.....	63
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	63
6.1.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
6.2.ANEXOS	67
6.2.1. ANEXO 01: Matriz de Consistencia.....	67
6.2.2. ANEXO 02: Cuestionario.....	68

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01.....	44
CUADRO N° 02.....	51
CUADRO N° 03.....	54

I. INTRODUCCIÓN

Nos encontramos en pleno proceso de Globalización de la Economía que ha creado un mercado en donde los competidores se encuentran en cualquier parte del mundo, en la actualidad el comercio mundial se expande a una velocidad que empuja a casi todos los demás parámetros del crecimiento; no obstante, la forma en que éste se realice en el futuro es un tema de gran preocupación en el presente y de oportunidades sin precedentes. **Flores (2004)**

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. **Ferraro & Goldstein (2011)**

Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las Mypes para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son

informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. **Quincho (2011)**

Las Microempresas y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental en el desarrollo económico y social del país, conformando el 98.5% de las empresas a nivel nacional, aportando el 42.1% al Producto Bruto Interno, y ofreciendo el 77% de puestos laborales en el país. **Sandoval, Posso & Quispe (2012)**

Sin embargo, a pesar del gran aporte que realizan las MYPES para solucionar el problema del empleo en el país, como lo afirma Flores, no existen políticas ni programas de apoyo relacionados a la capacitación y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad; y aún más, garantizar su permanencia en el mercado. **Zevallos (2006)**

Es por ello, las MYPES en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento para hacer surgir que su negocio, ni las condiciones para formalizarlas. **Zorrilla (2007)**

Es así que el sector micro empresarial de la región Ancash y la ciudad de Casma están constituidas en gran parte por pequeñas unidades económicas, las cuales, en su mayoría, son compuestas entre familiares. Como bien sabemos en la ciudad de Casma, donde se ha realizado el

estudio, existen establecimientos conocidos, como MYPES del sector comercio, éstas MYPES se encuentran ubicadas en Av. Huarmey y Calle los pinos, etc. Éstas se dedican fundamentalmente a la compra y venta de abarrotes. Éstas MYPES tienen más o menos las siguientes características: al parecer son formales, la mayoría se ubican en la Av. Huarmey, que se encuentra ubicada al frente del boulevard o también al frente del óvalo de la ciudad de Casma. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPES acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, etc.

La empresa Grupo Mercantil SÁENZ E.I.R.L. objeto de estudio, es pieza inmersa en el sector comercio. Es una empresa que se encuentra en la dirección Mza. S3 Lote. 17 Urb. Unicreto en Ancash / Santa / Chimbote. Inició sus actividades económicas el 01/10/2014 y se registró ante la SUNAT el 23/10/2014. Asimismo, ésta empresa inició sus operaciones al obtener financiamiento de terceros. Actualmente la empresa tiene como establecimiento anexo AV. HUARMEY NRO. 13 INT. 8 / ANCASH - CASMA – CASMA. Siendo el Gerente General SAENZ MEDINA JAMES ALEXANDER (DESDE: 25/09/2014).

La **visión** de la empresa Grupo Mercantil SÁENZ E.I.R.L. es: "Ser una de las mejores tiendas de abarrotes en la ciudad de CHIMBOTE"

Asimismo, su **misión** de la empresa Grupo Mercantil SÁENZ E.I.R.L. es: “Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, así como también de los trabajadores, con el objetivo de maximizar la eficiencia y optimizar la rentabilidad a través de nuestra diferenciación en calidad de productos, servicios y precios”.

Tiene como objetivo el siguiente:

- La satisfacción del cliente, a través de precios competitivos durante todo el año y garantizando la máxima Calidad y Seguridad alimentaria de nuestros productos.

Asimismo, los valores que practica el Grupo Mercantil SÁENZ E.I.R.L. son los siguientes:

- **Creatividad:** Buscar en forma permanente, nuevas formas de hacer las cosas, de modo que ello sea beneficioso para el trabajador, la empresa y la sociedad.
- **Equidad:** Otorgar a cada cual, dentro de la empresa, lo que le corresponde según criterios y razonables.
- **Solidaridad:** Generar compañerismo y un clima de amistad, trabajando juntos para cumplir nuestra misión para encaminarnos hacia el logro de nuestra visión. Tener permanente disposición para ofrecer a los demás un trata amable y brindarles apoyo generoso, al tiempo que se cumplen las tareas con calidad, eficiencia, y pertinencia.

- **Puntualidad:** Cumplir con los compromisos y obligaciones en el tiempo acordado, valorando y respetando el tiempo de los demás.
- **Honestidad:** Obrar con transparencia y clara orientación moral cumpliendo con las responsabilidades asignadas en el uso de la información, de los recursos materiales y financieros, mostrar una conducta ejemplar dentro y fuera de la empresa.
- **Respeto:** Desarrollar una conducta que se considere en su justo valor los derechos fundamentales de nuestros semejantes y de nosotros mismos. Asimismo, aceptar y cumplir las leyes, las normas sociales y las de naturaleza.
- **Laboriosidad:** Emplear el trabajo como una poderosa fuerza transformadora para así alcanzar los objetivos de la empresa y hacer que ella logre los más altos niveles de productividad y desarrollo.
- **Responsabilidad:** Asumir las consecuencias de lo que se hace o se deje de hacer en la empresa y su entorno. Tomar acción cuando sea menester, obrar de manera que se contribuya al logro de los objetivos de la empresa.

Por lo anteriormente indicado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016?

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

Determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016.

Y por tanto llegamos a los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú.
2. Describir las características del financiamiento de la Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016.

Asimismo, esta investigación se justifica, porque permitirá conocer las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., Casma 2016, obteniendo conocimientos sobre cuáles son los tipos de financiamientos apropiados para hacer que las MYPES surjan.

Así también, el presente informe se justifica porque se usará de base para realizar otros estudios afines en los distintos sectores productivos y de servicios de la ciudad de Casma y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. INTERNACIONALES

Velecela (2013). En su tesis “ANALISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES” de la Universidad de Cuenca- Ecuador, concluye 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:

- 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.

- Existe demasiada informalidad en los propietarios de las PYMES
- Problemas de escasez de trabajadores calificados, la Adaptación tecnológica y los recursos financieros
- Los dueños o propietarios generalmente no están dispuestos a desarrollar un sistema administrativo que les permita visualizar su empresa a largo plazo.

La dificultad 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 lo que buscan los posibles acreedores al momento de someterlos a un análisis. Si bien es cierto, las Pymes no poseen información optima, pero generalmente siempre hay una base de sustento que permite demostrar que

su actividad es rentable y califica para una operación crediticia.

Amadeo (2013). En su tesis de maestría en dirección de Negocios titulado: **“DETERMINACION DEL COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”** de la Universidad Nacional de la Plata-Argentina concluye que:

- Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.
- Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de

competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

- De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas encuestadas, creando un fuerte vínculo entre todos estos factores que se manifestaron sentir durante el periodo que mantuvieron las entrevistas para la realización de las encuestas, lo que les hacía considerar temor e incapacidad para establecer un horizonte diferente al que ellos imaginan.
- A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.
- Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones

posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

- Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.
- Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que, en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en

cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Chunga (2010). En su tesis titulado: "**LAS MYPES Y LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN**"; llega a la siguiente conclusión: "La problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital". Las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las MYPES dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.

Bustos (2013). En su tesis de la Universidad Nacional Autónoma de México titulado "**FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN EN EL DISTRITO FEDERAL PARA EL DESARROLLO DE MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**" concluye lo siguiente:

- El presente trabajo de investigación ha representado un reto al momento de aglutinar la información; no se estableció un solo patrón de estudio para un solo sector, es decir, 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 micro negocios, 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.

2.1.2. NACIONALES

Calle (2013). En su tesis titulado **“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”**. De la Universidad Católica los ángeles de Chimbote. Concluye que:

- **RESPECTO AL FINANCIAMIENTO**

La Hipótesis específica N°01: “Las Cajas Municipales y Rurales de Ahorro y Crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las MYPES, del sector comercial rubro abarrotés”;

también es negada, puesto que a través de algunas preguntas verbales que se le hicieron a los encuestados se determinó que los Microempresarios trabajan sus créditos con MIBANCO, más no con las Cajas Municipales.

- **RESPECTO A LA RENTABILIDAD**

La Hipótesis específica N°02: “Existen limitaciones de financiamiento para el desarrollo de las MYPES en el sector comercial, rubro abarrotes en la ciudad de Piura”; es afirmada, puesto que a través de las encuestas se ha determinado que sí existen limitaciones de financiamiento para el desarrollo de las MYPES, en el Sector comercial, rubro abarrotes en la ciudad de Piura.

Tello (2014). En su tesis titulado **“FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO PARA CONTRIBUIR AL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN EL DISTRITO DE PACASMAYO”**. De la Universidad Nacional de Trujillo. TRUJILLO-PERÚ 2014. Concluye que:

1. Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de

Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe el crecimiento y desarrollo, siendo las entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financieras, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.

2. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de demanda, se encuentran el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.
3. Existe un tercio de informalidad entre las Mypes del Distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo.
4. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con

la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.

5. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen, es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Cáceres (2010). En su tesis para optar el título profesional de Contador Público. **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO BORDADOS ARTESANALES DEL DISTRITO DE CHIVAY, PROVINCIA DE CAYLLOMA- REGIÓN AREQUIPA, PERIODO 2008 – 2009”**, llegó a las siguientes conclusiones:

- El 85% de las MYPES encuestadas dijeron que su personal si recibió capacitación.
- El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario,

puntualizando la caja Sullana, financiera EDYFICAR, y Caja Piura.

- El 5% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.
- El 5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 10% de los microempresarios 10% y 15% respectivamente, el 60% incremento en 20% y 30%. En cambio, el 10% no contestó.
- El 90% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

2.1.3. REGIONALES

Lujan (2013). En su tesis titulado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO-COMPRAS/VENTA DE TEXTILERÍA DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, 2010-2011”** de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, concluye que:

- **RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:**

- ✓ La mayoría de las MYPES estudiadas tienen más de 4 años operando en el rubro de compra-venta de textilería.
- ✓ La mayoría de las MYPES estudiadas son formales.
- ✓ Poco más de dos tercios de las MYPES estudiadas no tienen ningún trabajador permanente, pero sí tienen un trabajador.
- ✓ La totalidad de las MYPES estudiadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.
- **RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO:**
 - ✓ Poco menos de dos tercios de las MYPES estudiadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.
 - ✓ Para la mayoría de las MYPES estudiadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.
 - ✓ Para la mayoría de las MYPES que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo.
 - ✓ Cerca de dos tercios de las MYPES estudiadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como

capital de trabajo y poco más de un tercio, los utilizaron en el mejoramiento de sus locales y en la compra de activos fijos.

Celmi (2017). En su tesis titulado: **“EL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO ABARROTÉS EN EL MERCADO PEDREGAL – PROVINCIA DE HUARAZ, 2015.** De la ciudad de Huaraz. Concluye que:

- **Respecto al financiamiento de las MYPE.**

La mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos ajenos, donde la gran parte solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, puesto que esta entidad da créditos para el capital de trabajo y compra de activos fijos, y los microempresarios que financiaron su actividad con fondos propios, fue a través de sus ahorros personales. Asimismo los microempresarios encuestados dieron a conocer las características de sus MYPE respecto al financiamiento: El 53% financia su actividad con fondos ajenos, donde el 21% de los microempresarios solicitó crédito a Mi Banco y el 32% a Interbank, el 16% lo invirtió en su capital de trabajo y el 37% en la compra de sus activos fijos y el 53% de

los encuestados dijeron que si satisficó su necesidad el crédito que le otorgaron para financiar su actividad.

- **Respecto a la rentabilidad de las MYPE.**

Las MYPE del sector comercio del mercado de Pedregal tienen las siguientes características respecto a la rentabilidad: El 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, es por ello que la mayoría de los microempresarios autofinancia su actividad, el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años, y solo un 16% de Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado.

- **Respecto a las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE.**

Más del 50% de los microempresarios financia su actividad con fondos ajenos, de ellos el 32% solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, y un 84% de representantes legales dijeron que la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años, y lo que ellos esperan es seguir creciendo, hasta abrir nuevos sucursales.

Cabrera (2015). En su tesis titulada **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,**

LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO ABARROTES DEL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE, PERIODO 2012". de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Concluye que:

Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012.

- El 60% de las Mypes encuestadas su financiamiento es ajeno y el 40% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas, según mi investigación la mayoría de los empresarios no estaban capacitados para recibir financiamiento.
- El 90% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 10% no solicito ningún crédito, lo que indicaría que la mayoría de las Mypes tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio.
- El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Mype, el cual tiene el 90%, son créditos comerciales, ya que el rubro de mi investigación es el sector comercio,

mientras que el 10% no obtuvieron ningún tipo de crédito.

- El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 30% del sistema no bancario, lo cual indica que las Mypes requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio.
- El 80% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 10% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

2.1.4. LOCALES

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la ciudad de Casma, sobre la variable y unidad de análisis de nuestro estudio. Hasta la fecha no se encontraron antecedentes de esta naturaleza.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios financieros 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. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

2.2.2. TEORIA DEL FINANCIAMIENTO

Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, "los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamientos", considero que el objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento. **Teoría del financiamiento (2011)**

Autores como **Modigliani & Miller (1958)**, con su teoría del Financiamiento, buscaron 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 de 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.

El financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho, cabría esperar que, si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no obtiene fondos del mercado”. **Pérez & Campillo (2000)**

Tipos de financiamiento

a) Financiamiento A Corto Plazo

El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero y está compuesto por:

1. Los créditos comerciales: El crédito comercial consiste en el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro.

Estos créditos permiten adquirir mercancía y servicios a crédito, y deben ser pagados en un plazo previamente fijado, y existe el riesgo de no lograr el pago.

2. Crédito Bancario: Los créditos bancarios son otorgados por los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda.

3. El Pagaré. Esta es una forma de financiamiento negociable, se trata de una promesa en la que se compromete a pagar una cantidad específica en una

fecha determinada, siempre se paga en efectivo o por depósito bancario, además documento debe contener la firma del interesado y debe ser emitida por un representante en caso de ser persona moral o por la persona emisora en caso de ser persona física.

4. Líneas de Crédito. En la línea de crédito, el banco da un préstamo fijo, y deja el dinero en efectivo y a disposición del cliente, pero por cada línea de crédito adquirida se tiene que pagar un interés.

5. Papeles comerciales. Los papeles comerciales son pagarés a corto Plazo emitidos por algunas compañías financieras o grandes organizaciones industriales; éstos pueden venderse, Bien directamente o a través de intermediarios, en contrapartida de la entrega de Mercancía, de la ejecución de trabajos o de la prestación de servicios comerciales.

6. Financiamiento por medio de cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un 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.

7. Financiamiento por inventarios. Este financiamiento utiliza el inventario de la empresa para financiar o garantizar un préstamo y el acreedor puede hacer el uso de la mercancía que esta como garantía si la empresa deja de cumplir.

b) Financiamiento a Largo Plazo

Son todas las obligaciones adquiridas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, en la cual las cuotas son pagadas periódicamente y está conformado por:

- 1. Hipoteca.** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo obtenido.
- 2. Acciones.-** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- 3. Bonos.-** Es un documento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada en una fecha establecida, en la que se incluirán los intereses calculados a una tasa determinada.
- 4. Arrendamiento financiero.** Es un 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 CONCEPTUAL

2.3.1. DEFINICIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

La legislación peruana define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como: “...la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (...).

Arbulú (2005)

2.3.2. DEFINICIONES DE FINANCIAMIENTO

Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a 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. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. **Ferruz (2010)**

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado. **Pérez & Campillo (2008)**

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. **Rengifo (2011)**

III. METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

Dado que la investigación es descriptiva, bibliográfica – documental y de caso no hay población.

3.2.2. MUESTRA

Dado que la investigación es descriptiva, bibliográfica, documental y de caso no hay muestra.

3.3. DEFINICION Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

No aplica.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1. TÉCNICAS

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

3.4.2. INSTRUMENTOS

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

3.5. PLAN DE ANÁLISIS

- Para lograr conseguir los resultados del objetivo 1 se ha realizado una revisión bibliográfica, obtenidos en los antecedentes.

- Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 2 se ha aplicado un cuestionario y entrevista al gerente de la empresa del caso.
- Para lograr los resultados del objetivo específico 3 se ha realizado un análisis comparativo entre el objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Anexo 01

3.7. PRINCIPIOS ÉTICOS

La investigación será diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora en el financiamiento de las MYPES para la buena gestión del GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L. La presente investigación se basará en el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

4.1.1. RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO

ESPECÍFICO 1: “Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú”

CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ

AUTOR(ES)	RESULTADOS
	RESPECTO AL FINANCIAMIENTO
Calle (2013).	<p>La Hipótesis específica N°01: “Las Cajas Municipales y Rurales de Ahorro y Crédito son quienes brindan mayor oportunidad de financiamiento para las MYPES, del sector comercial rubro abarrotés”; también es negada, puesto que a través de algunas preguntas verbales que se le hicieron a los encuestados se determinó que los Microempresarios trabajan sus créditos con MIBANCO, más no con las Cajas Municipales.</p>
	RESPECTO A LA RENTABILIDAD
	<p>La Hipótesis específica N°02: “Existen limitaciones de</p>

financiamiento para el desarrollo de las MYPES en el sector comercial, rubro abarrotes en la ciudad de Piura”; es afirmada, puesto que a través de las encuestas se ha determinado que sí existen limitaciones de financiamiento para el desarrollo de las MYPES, en el Sector comercial, rubro abarrotes en la ciudad de Piura.

Concluye que:

1. Uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe el crecimiento y desarrollo, siendo las entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Financieras, las que otorgan con una mayor política de financiamiento.
 2. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de demanda, se encuentran el alto costo de crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías.
 3. Existe un tercio de informalidad entre las Mypes del Distrito de Pacasmayo y según la muestra utilizada en
-

-
- Tello (2014).** la presente investigación. Lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos de un financiamiento para su capital de trabajo.
4. Se puede inferir que empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. En general los empresarios encuestados, manifiestan que están conforme con la rentabilidad obtenida, por estar por encima de los valores esperados.
 5. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras tienen, es la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Llegó a concluir que:

- El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario, puntualizando la caja Sullana, financiera EDYFICAR, y Caja Piura.
 - El 5% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron
-

Cáceres (2010).

dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 85% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.

- El 5% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 10% de los microempresarios 10% y 15% respectivamente, el 60% incremento en 20% y 30%. En cambio, el 10% no contestó.
- El 90% de las MYPES encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.

Concluye que:

RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

Lujan (2013).

- La mayoría de las MYPES estudiadas tienen más de 4 años operando en el rubro de compra-venta de textilería.
- La mayoría de las MYPES estudiadas son formales.
- Poco más de dos tercios de las MYPES estudiadas no tienen ningún trabajador permanente, pero sí tienen un trabajador.
- La totalidad de las MYPES estudiadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.

RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DEL

FINANCIAMIENTO:

- ✓ Poco menos de dos tercios de las MYPES estudiadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.
- ✓ Para la mayoría de las MYPES estudiadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema no bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.
- ✓ Para la mayoría de las MYPES que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo.
- ✓ Cerca de dos tercios de las MYPES estudiadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y poco más de un tercio, los utilizaron en el mejoramiento de sus locales y en la compra de activos fijos.

Concluye que:

- **Respecto al financiamiento de las MYPE.**

La mayoría de las MYPE financia su actividad con fondos ajenos, donde la gran parte solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, puesto que esta entidad da créditos para el capital de trabajo y compra de activos fijos, y los microempresarios que financiaron su actividad con fondos propios, fue a través de sus ahorros personales. Asimismo los microempresarios encuestados dieron a conocer las características de sus MYPE respecto

Celmi (2017). al financiamiento: El 53% financia su actividad con fondos ajenos, donde el 21% de los microempresarios solicitó crédito a Mi Banco y el 32% a Interbank, el 16% lo invirtió en su capital de trabajo y el 37% en la compra de sus activos fijos y el 53% de los encuestados dijeron que si satisficó su necesidad el crédito que le otorgaron para financiar su actividad.

- **Respecto a la rentabilidad de las MYPE.**

Las MYPE del sector comercio del mercado de Pedregal tienen las siguientes características respecto a la rentabilidad: El 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, es por ello que la mayoría de los microempresarios autofinancia su actividad, el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años, y solo un 16% de Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa no ha mejorado.

- Respecto a las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE.

Más del 50% de los microempresarios financia su actividad con fondos ajenos, de ellos el 32% solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, y un 84% de representantes legales dijeron que la rentabilidad de sus MYPE mejoró en los últimos años, y lo que ellos esperan

es seguir creciendo, hasta abrir nuevos sucursales.

Concluye que: **Respecto a describir las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes, del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012.**

- El 60% de las Mypes encuestadas su financiamiento es ajeno y el 40% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas, según mi investigación la mayoría de los empresarios no estaban capacitados para recibir financiamiento.
- El 90% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 10% no solicito ningún crédito, lo que indicaría que la mayoría de las Mypes tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio.
- El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Mype, el cual tiene el 90%, son créditos comerciales, ya que el rubro de mi investigación es el sector comercio, mientras que el 10% no obtuvieron ningún tipo de crédito.
- El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 30% del sistema no bancario, lo cual indica que las Mypes requieren de

**Cabrera
(2015).**

capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio.

- El 80% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 10% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes de las MYPES del Perú.

4.1.2. RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO

ESPECÍFICO 2: “Describir las características del financiamiento de la Empresa Grupo Mercantil SÁENZ E.I.R.L.”

CUADRO N° 02

“CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA GRUPO
MERCANTIL SÁENZ E.I.R.L.”

CUESTIONARIO

I. DATOS GENERALES:

- 1. Edad del representante legal de la empresa:** 39 años
- 2. Sexo:**
 - Masculino
 - b) Femenino
- 3. Grado de instrucción:**
 - a) Ninguno
 - b) Primaria Completa
 - c) Primaria Incompleta
 - d) Secundaria completa

- e) Secundaria incompleta
- f) Superior completa
- Superior incompleta

II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

Del empresario y los trabajadores:

- 1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?**
 - a) 1 año
 - b) 2 años
 - 3 años
 - d) Más de 3 años
- 2. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?**
 - a) 5 trabajadores
 - 7 trabajadores
 - c) Más de 7 trabajadores
- 3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?**
 - Si
 - b) No

Si la respuesta es SI, indique la cantidad de cursos.

 - a) 1 curso
 - b) 2 cursos
 - c) 3 cursos
 - Más de 3 cursos
- 4. ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?**
 - Si
 - b) No
- 5. ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?**
 - Si
 - b) No
- 6. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?**
 - a. Gestión Empresarial
 - b. Manejo eficiente del microcrédito.....
 - c. Gestión Financiera
 - Prestación de mejor servicio al cliente.
 - Otros
- 7. ¿Considera Ud. que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?**
 - Sí
 - b) No

**III. DEL FINANCIAMIENTO DEL MICROEMPRESARIO:
Del Financiamiento:**

- 1. Qué tipo de financiamiento utiliza para su actividad productiva:**
- a) Financiamiento propio
 - b) Financiamiento de terceros
- 2. Si el financiamiento proviene de terceros: ¿A qué tipo de entidades recurre para obtenido los créditos?**
- a) Entidad bancaria
 - b) Entidad no bancaria

- 3. ¿Tuvo dificultad para acceder a un financiamiento?**
- a) Si
 - b) No

Si es SÍ: ¿Porque motivo? Especifique:

- a) Tasa de interés altas
- b) Garantías
- c) otros

- 4. El financiamiento solicitado fue:**

- a) A corto plazo
- b) A largo plazo

- 5. ¿En que invirtió el crédito financiero obtenido?**

- a) Capital de trabajo
- b) Activo fijo
- c) Pago a proveedores
- d) Mejoramiento y/o ampliación de local.
- e) Otros

- 6. ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?**

- a) Si
- b) No

Si la respuesta es sí: ¿En cuánto?

- a) Menos del 5%
- b) 5%
- c) 10%
- d) 15%
- e) 20%
- f) 30%

4.1.3. RESULTADO RESPECTO AL OBJETIVO

ESPECÍFICO 3: “Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú y de la Empresa Grupo Mercantil SÁENZ E.I.R.L.”

CUADRO N° 03

“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA GRUPO MERCANTIL SÁENZ E.I.R.L.”

ASPECTO DE COMPARACIÓN	RESULTADO OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADO OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADO OBJETIVO ESPECIFICO 3
Forma de financiamiento	Calle (2013), Tello (2014), y Lujan (2013), hacen mención que las MYPES en su mayoría financian sus actividades comerciales con financiamiento de terceros, para realizar sus actividades de comercialización.	La empresa en mención financia sus actividades comerciales con financiamiento de terceros.	COINCIDE
	De la misma manera	La empresa “GRUPO	

<p>Sistema al que recurren</p>	<p>Tello (2014), Cáceres (2010) y Lujan (2013), coinciden en mencionar que las MYPES acuden a entidades del sistema NO BANCARIO, ya que es el sistema que les otorga mayores facilidades de crédito.</p>	<p>MERCANTIL SAENZ E.I.R.L.”hizo mención que su financiamiento lo está realizando en entidades del sistema no bancario.</p>	<p>COINCIDE</p>
<p>Nombre de la institucion financiera que otorgó el crédito</p>	<p>Cáceres (2010), hace mención que las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario, puntualizando la caja financiera EDYFICAR, y Caja Piura.</p>	<p>El 80% de La entidad de la que recibió el crédito es, Caja Sullana, ya que ésta posee tasas de interés accesibles para las MYPES.</p>	<p>COINCIDE</p>
<p>Plazo de crédito solicitado</p>	<p>Lujan (2013) menciona que las MYPES solicitaron créditos terceros, los otorgados fueron de corto plazo.</p>	<p>que El gerente indicó que la empresa obtuvo el crédito a corto plazo.</p>	<p>COINCIDE</p>

En que invirtió el crédito solicitado	<p>Según Cáceres (2010), Lujan (2013) y Cabrera (2015), hacen mención que en la mayoría de MYPES estudiadas, los créditos solicitados fueron utilizados para el mejoramiento del local, para incrementar el capital de trabajo y compra de activos fijos.</p>	<p>El crédito solicitado lo invirtió en capital de trabajo; ya que lo utilizó para ampliar su negocio (incremento de mercaderías).</p>	COINCIDE
--	---	--	-----------------

Rentabilidad	<p>Según mencionan los autores Calle (2013), Cáceres (2010) y Celmi (2017), los créditos recibidos por las MYPES contribuyeron al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.</p>	<p>En este caso la empresa SÍ incrementó su rentabilidad anual.</p>	COINCIDE
---------------------	--	---	-----------------

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de objetivos específicos.

4.2. ANALISIS DE RESULTADOS

4.2.1. RESPECTO AL RESULTADO DEL OBJ.

ESPECÍFICO 1:

Tello (2014), Cáceres (2010) y Lujan (2013), establecen en los resultados consultados que los créditos que reciben las empresas, provienen de las ENTIDADES FINANCIERAS, escogidas debido a las facilidades que estas instituciones les ofrecen, ya que la BANCA FORMAL, les exige mayores garantías, mayor respaldo patrimonial; éstos créditos recibidos son a corto plazo e invertidos en capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación de sus locales y adquisición de activos fijos.

Estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Chunga (2010), quien establece que la problemática de las MYPES se centra en el financiamiento debido a que la BANCA FORMAL, considera un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital.

Como se menciona en los párrafos anteriores las entidades financieras restringen y hacen costosos los créditos para las MYPES, dificultando de esta manera que desarrollen sus fortalezas y poder competir con ventajas en este mundo globalizado. En base a ello es que las MYPES

buscan otras maneras de financiarse para solucionar sus problemas de liquidez.

Por otro lado, la BANCA FORMAL y las ENTIDADES FINANCIERAS prefieren otorgar créditos a corto y no a largo plazo, los cuales les permite recuperar en corto tiempo la inversión realizada evitando los riesgos crediticios de prestar a las MYPES.

4.2.2. RESPECTO AL RESULTADO DEL OBJ. ESPECÍFICO 2:

En el cuestionario aplicado al Gerente de la empresa del caso en estudio, Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L. Se obtuvo como resultado que la empresa recurrió al financiamiento de terceros para que pueda continuar su actividad, recurriendo a una ENTIDAD FINANCIERA (Caja Sullana), obteniendo el crédito a corto plazo, utilizándolo para incrementar su capital de trabajo.

De la misma manera podemos afirmar que la empresa GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L. de acuerdo con el cuestionario aplicado, podemos manifestar que esta recurre al crédito, NO en un 100%, pero es una manera de ayudar a lograr sus objetivos ya sea a corto, mediano o largo plazo, la cual le permite comprar mercadería y cumplir con sus proveedores, con los cuales mantiene

deudas, producto de los créditos y compromisos adquiridos. Y de ese modo logra la eficiencia en su servicio prestado.

4.2.3. RESPECTO AL RESULTADO DEL OBJ. ESPECÍFICO 3.

Al realizar la comparación del financiamiento otorgado a las MYPES del Perú y al caso de estudio (Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L.). Podemos establecer que existe mucha coincidencia entre ambas; estas coincidencias podrían ser explicadas por lo siguiente: En cuanto a resultados de las características de las MYPES del Perú estudiadas tenemos, que el financiamiento de las empresas son otorgadas por ENTIDADES FINANCIERAS, a corto plazo, además éstas fueron utilizadas como capital de trabajo, mejoramiento de local y para la adquisición de activo fijo tal como lo mencionan Tello (2014), Cáceres (2010) y Lujan (2013) y en cuanto a las características del caso de estudio tenemos que ésta también recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención además que el financiamiento fue de una ENTIDAD FINANCIERA, a corto plazo. ya que ésta posee tasas de interés razonables. Chunga (2010).

También podemos hacer mención que estos resultados NO coinciden con los encontrados por Celmi (2017) quien, en un estudio realizado en la ciudad de Huaraz, establece que las empresas obtuvieron crédito de la BANCA FORMAL y lo invirtieron en capital de trabajo y compra de activos fijos.

V. CONCLUSIONES

5.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:

- ✓ La mayoría de los autores a nivel nacional en sus trabajos de investigación revisados describe las características del financiamiento en las empresas del sector comercio, las cuales son:

Las MYPES reciben financiamiento de ENTIDADES FINANCIERAS, debido a que ellas son las que otorgan mejores oportunidades al momento de obtener financiamiento, ya que la BANCA FORMAL, les exige mayores garantías y mayor respaldo patrimonial. La cual se aprecia claramente que hay una discriminación hacia las MYPES respecto al crédito bancario, al solicitar requisitos que difícilmente pueden avalar dichos créditos, ya que muchas veces las MYPES no reciben financiamiento por obtener calificaciones que implican un alto riesgo en la devolución de los préstamos/capital.

5.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:

- ✓ En cuanto a las características del financiamiento del caso de estudio Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L tenemos que ésta también recibió financiamiento de terceros, por lo que se hace mención además de que el financiamiento fue de una ENTIDAD FINANCIERA, a corto plazo y que dicho financiamiento es indispensable para el crecimiento de su empresa. Asimismo, dicho préstamo SÍ incrementó en la rentabilidad de su empresa.

5.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3:

- ✓ Al comparar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del caso en estudio Grupo Mercantil Sáenz E.I.R.L., puedo afirmar, que el financiamiento es indispensable para que las empresas mejoren su rentabilidad, claro está que el dinero obtenido debe ser utilizado de manera eficiente e invertirlo en capital de trabajo, ya que es allí donde se generan las ganancias. Asimismo, es indispensable que se les otorgue créditos más continuos a las MYPES, ya que les permite tener la liquidez suficiente para afrontar posibles pérdidas.

5.4. CONCLUSION GENERAL:

- ✓ De manera general considero que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, SÍ contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas.

Por ello se recomienda que los dueños o gerentes de las MYPES, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABC. (2007). Definición de Financiamiento.
- Amadeo, A. (2013). Determinación del Comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Argentina.
- Arbulú, J. (2005). Características e importancia de la PYME en nuestra economía.
- Bustos, J. (2013). Fuentes de Financiamiento y Capacitación en el Distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. México.
- Cabrera, L. (2015). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio,

rubro abarrotes del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012”. Chimbote – 2015.

- Cáceres, C. (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro bordados artesanales del Distrito de Chivay, provincia de Caylloma- Región Arequipa, periodo 2008 – 2009”. Arequipa – Perú
- Calle, R. (2013). “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio-rubro distribuidora de abarrotes en el distrito de Piura. Periodo 2010-2011”. Piura-Perú.
- Celmi, A. (2017). “El financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado pedregal – provincia de Huaraz, 2015”. Huaraz – 2017.
- Chunga, J. (2010). Las MYPES y las fuentes de financiación.
- Ferraro, C. & Goldstein, E. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina.
- Ferruz, L. (2010). La rentabilidad y el riesgo. España. Citada 2010 abril 13.
- Flores, A. (2004). Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis

doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. [Citado 2012 noviembre 16].

- Lujan, R. (2013). “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilería del distrito de Chimbote, 2010-2011”. Chimbote- Perú.
- Pérez, L. & Campillo, F. (2000). El financiamiento.
- Pérez, L. y Campillo, F. (2008). Financiamiento. Citada 2008 marzo 13.
- Quincho, M. (2011). La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPEs.
- Rengifo J. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro artesanía shipibo – conibo del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009- 2010”. ULADECH.
- Sandoval, K., Posso, K. & Quispe, C. (2012). El régimen legal Peruano de las Micro y Pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional. Tesis de Maestría. Universidad Peruana de Ciencias aplicadas. [Citado 2012 Lima].

- Tello, L. (2014). “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”. Trujillo – 2014.
- Teoría del Financiamiento (2011, mayo 5).
- Velecela, N. (2013). “Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes”. Ecuador-2013.
- Zevallos, E. (2006). Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina.
- Zorrilla, J. (2007). Las PYMES en México y su Participación en la Economía, México; [citado 2012 noviembre 30].

6.2. ANEXOS

6.2.1. ANEXO 01: Matriz de Consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO	OBJETIVO	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	JUSTIFICACIÓN
“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016”	¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L. de Casma 2016?	Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L. de Casma 2016.	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú. • Describir las principales características del financiamiento de la empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., de Casma 2016. • Hacer un análisis comparativo de las principales características de las micro y pequeñas del sector Comercio del Perú y de la Empresa Grupo Mercantil SAENZ E.I.R.L., de Casma 2016. 	El presente informe se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de la ciudad de Casma y de otros ámbitos geográficos de la región y del país. Todo ello partiendo de la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas en la economía nacional

6.2.2. ANEXO 02: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES O REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL DISTRITO CASMA.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016"

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

Encuestador(a): MENDOZA ZARZOSA KARLAIN MARIELA.

Fecha: 12/06/2017

I. DATOS GENERALES:

1. Edad del representante legal de la empresa: 39 años

2. Sexo:

- Masculino
- b) Femenino

3. Grado de instrucción:

- a) Ninguno
- b) Primaria Completa
- c) Primaria Incompleta
- d) Secundaria completa
- e) Secundaria incompleta
- f) Superior completa
- Superior incompleta

II. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

Del empresario y los trabajadores:

1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?
 - a) 1 año
 - b) 2 años
 - c) 3 años
 - d) Más de 3 años
2. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?
 - a) 5 trabajadores
 - b) 7 trabajadores
 - c) Más de 7 trabajadores
3. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?
 - a) Si
 - b) No

Si la respuesta es SI, indique la cantidad de cursos.

 - a) 1 curso
 - b) 2 cursos
 - c) 3 cursos
 - d) Más de 3 cursos
4. ¿Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión?
 - a) Si
 - b) No
5. ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?
 - a) Si
 - b) No
6. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?
 - a. Gestión Empresarial
 - b. Manejo eficiente del microcrédito.....
 - c. Gestión Financiera
 - d. Prestación de mejor servicio al cliente.
 - e. Otros
7. ¿Considera Ud. que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?
 - a) Si
 - b) No

III. DEL FINANCIAMIENTO DEL MICROEMPRESARIO:

Del Financiamiento:

1. Qué tipo de financiamiento utiliza para su actividad productiva:
 - a) Financiamiento propio
 - b) Financiamiento de terceros

2. Si el financiamiento proviene de terceros: ¿A qué tipo de entidades recurre para obtenido los créditos?

- a) Entidad bancaria
- b) Entidad no bancaria

3. ¿Tuvo dificultad para acceder a un financiamiento?

- a) Si
- b) No

Si es SÍ: Porque motivo? Especifique:

- a) Tasa de interés altas
- b) Garantías
- c) otros

4. El financiamiento solicitado fue:

- a) A corto plazo
- b) A largo plazo

5. En que invirtió el crédito financiero obtenido?

- a) Capital de trabajo
- b) Activo fijo
- c) Pago a proveedores
- d) Mejoramiento y/o ampliación de local.
- e) Otros

6. ¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad anual de su empresa?

- a) Si
- b) No

Si la respuesta es sí: ¿En cuánto?

- a) Menos del 5%
- b) 5%
- c) 10%
- d) 15%
- e) 20%
- f) 30%

GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L.

Saenz Medina James A.
TITULAR - GERENTE

FIRMA DEL GERENTE

