



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO
EMPRESA AGROPECUARIA CHIMU S.R.L. DE CASMA 2016**

INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR

PÚBLICO

AUTORA:

BACH. SALINAS ANGELES LISBETT SUMIKO

ASESOR:

MGTR. CPC MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER

CASMA – PERU

2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TITULO:

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO
EMPRESA AGROPECUARIA CHIMU S.R.L. DE CASMA 2016**

INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR

PÚBLICO

AUTORA:

BACH. SALINAS ANGELES LISBETT SUMIKO

ASESOR:

MGTR. CPC MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER

CASMA – PERU

2017

JURADO EVALUADOR

DR. CPCC. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE

MG. CPCC JUAN MARCO BAILA GEMIN
SECRETARIO

DR. CPCC. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios, al ser Supremo, único dueño de todo saber y verdad, por iluminarnos durante este trabajo y por permitirnos finalizarlo con éxito.

Queridos Padres, por su apoyo incondicional y el esfuerzo diario que realizan por brindarnos una buena educación. Los esfuerzos mayores, por más individuales que parezcan, siempre están acompañados de apoyos imprescindibles para lograr concretarlos.

A CPC. Julio Montano Barbuda, por haberme transmitido sus conocimientos y enseñanzas para lograr mis objetivos y metas.

DEDICATORIA

A mis profesores quienes son nuestros guías en el aprendizaje, dándonos los últimos conocimientos para nuestro buen desenvolvimiento en la sociedad.

El presente proyecto de investigación lo dedico a mis padres; a quienes les debo todo lo que tengo en esta vida. A Dios, ya que gracias a el, puedo tener estos padres maravillosos, los cuales me apoyan en mis derrotas y celebran mis triunfos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016.

La empresa objeto de estudio **AGROPECUARIA CHIMÚ S.R.L.** con RUC: 20133417452. Dio inicio sus actividades económicas el 01/10/1981. Principal actividad económica es la venta por menor de otros productos nuevos en comercios especializados, Ofreciendo a sus clientes insumos semillas, fertilizantes y herramientas para la agricultura de los más importantes laboratorios y de las mejores calidades. La investigación fue no experimental – descriptiva, se utilizó el método de revisión bibliográfica – documental, para el recojo de información se utilizó la técnica de revisión bibliográfico documental y un cuestionario de preguntas aplicada a la empresa.

Del mismo modo se encontró que la empresa afirma que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y tienen 4 trabajadores permanente, recurren al financiamiento de terceros, pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales) escogida ya que les otorga mayores facilidades de crédito, los créditos obtenidos son a corto plazo, fue destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción la compra de activo fijo.

Finalmente se concluye las Mype del sector comercio del Perú y la empresa en estudio necesita financiamiento de terceros para tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones.

Palabras Clave: Caracterización, Financiamiento, Micro y Pequeñas Empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Determine and describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the Peruvian commerce sector: case of Agropecuaria Chimú S.R.L. of Casma 2016.

The company under study AGROPECUARIA CHIMÚ S.R.L. with RUC: 20133417452. Dio started its economic activities on 10/01/1981. Main economic activity is the retail sale of other new products in specialized stores, offering its customers inputs seeds, fertilizers and tools for agriculture of the most important laboratories and the best qualities. The investigation was not experimental - descriptive, the bibliographic - documentary review method was used, for the collection of information the documentary bibliographic review technique was used and a questionnaire of questions applied to the company. In the same way it was found that the company states that they have more than 10 years in the business activity and have 4 permanent workers, they resort to financing from third parties, but fundamentally to the formal non-banking financial system (Cajas municipales) chosen since it gives them greater facilities of credit, the credits obtained are short-term, it was used as working capital, local improvement and, to a lesser extent, the purchase of fixed assets.

Finally, the Mype of the Peruvian commerce sector is concluded and the company under study needs third-party financing to have a greater capacity for development, perform new and more efficient operations, and expand the size of its operations.

Key Words: Characterization, Financing, Micro and Small Businesses.

CONTENIDO

Pag.

CARATULA	¡Error! Marcador no definido.
CONTRA CARATULA.....	ii
JURADO EVALUADOR	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO.....	viii
I. INTRODUCCION	9
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	13
2.1 Antecedentes.....	13
2.1.1. Internacionales	13
2.1.2 Nacionales.....	18
2.1.3 Regionales	27
2.1.4 Locales.....	31
2.2. Bases teóricas de la investigación.....	37
2.2.1 Teorías del Financiamiento:	37
2.2.2 Teorías de las MYPES:	39
2.2.3 Teoría de la Empresa	40
2.3 Marco Conceptual	41
2.3.1 Definición del financiamiento	41
2.3.2 Definición de las MYPES.....	46
III. METODOLOGÍA.....	47
3.1 Diseño de la Investigación.....	47
3.2 Población y muestra	47
3.3 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables	48
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	48
3.5 Plan de análisis	48
3.6 Matriz De Consistencia	49
3.7 Principios éticos.....	49
IV. RESULTADOS:.....	49

4.1 Resultado.....	49
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:	50
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:	57
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3:	59
4.2 Análisis del resultado	62
4.2.1 Respecto al objetivo específico N° 1:	63
4.2.2 Respecto al objetivo específico N° 2:	63
4.2.3 Respecto al objetivo específico N° 3:	64
V. CONCLUSIONES	66
5.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:	66
5.2 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:	66
5.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3	67
VI. ASPECTO COMPLEMENTARIO.....	69
6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	69
6.2 ANEXO	73
6.2.1 MATRIZ DE CONSISTENCIA	73
6.2.2 CUESTIONARIO	74

I. INTRODUCCION

Fernández (2015). Afirma: En Europa como en América, existe un problema de “Falta de Garantía” que también constituye obviamente una barrera al acceso al crédito, aunque con distinto resultado de desarrollo pero que en todo caso, es un tema real y vigente en ambos continentes. Concretamente con relación a Europa, existe un tercio de las solicitudes de créditos presentadas por las empresas de UE que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos, de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías. Esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las MYPE en el acceso al crédito. No obstante, es de resaltar los progresos que actualmente se desarrollan en América Latina, en el sentido que existe un resurgimiento de los sistemas de garantía de créditos para insertar a la MYPE y a la Mediana Empresa en el circuito financiero. **(Pag. 7)**

Caballero (2014). Afirma: El Perú vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. Por otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose el motor empresarial más importante del país, considerada también como la base generadora de empleo ya que Se estima que en nuestro país las grandes empresas son 800, las medianas empresas 11000, las pequeñas 50 000 y las micro empresas 3 200 000. De modo que proporcionalmente las grandes son

el 0,03%, las medianas el 0,34%, las pequeñas el 1,53%, y las micro empresas constituyen el 98,10%. En cuanto a la fuerza laboral las MYPES ocupan el 80% de la población económicamente activa y contribuye con el 45% de la producción nacional. Por lo tanto existen razones suficientes para que las MYPES hayan experimentado una evolución y crecimiento gigantesco en los últimos años lo cual es de mucho beneficio para nuestra economía peruana.

(Pag.102)

Arriaga (2014) afirma: Actualmente, la economía peruana atraviesa por una etapa de crecimiento sostenido. Esto le ha permitido minimizar los efectos de la última crisis financiera internacional, que afecta a diferentes países europeos. Los indicadores macroeconómicos —tales como el consumo interno, la inversión privada, las reservas internacionales y el crecimiento del PBI— son evidencias del desarrollo de la economía peruana en la última década. Por otra parte, a partir de la década de 1990, los mercados bursátiles internacionales se han convertido en una fuente importante de financiamiento para las empresas. En el Perú, sin embargo, este mecanismo no se utiliza mucho, puesto que las empresas se financian primordialmente mediante el endeudamiento con terceros (préstamo bancario) o la reinversión de utilidades. **(Pag. 11)**

Herrera (2011). Afirma: La Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) por su versatilidad y gran dinámica en la absorción rápida de mano de obra y generación de riqueza. Este reconocimiento internacional confirmaba a la pequeña y microempresa como una de las fuentes más importantes para resolver problemas álgidos y que los gobiernos debían tomarlos en cuenta

mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas. La importancia de las MYPEs para el Perú era de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza, así en 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en la generación de empleo representaba el 75.9 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA). De ese 75.9 por ciento, el 95 por ciento de la generación de empleo se concentraba en establecimiento pequeños denominados “microempresas”, y sólo el 5.0 por ciento se concentraba en las “pequeñas empresas”. (pag.70)

La empresa objeto de estudio **AGROPECUARIA CHIMÚ S.R.L.** con (RUC: 20133417452). Se encuentra ubicado en la av. Cesar Vallejo nro. 310 urb. Palermo la libertad - Trujillo – Trujillo. Es una empresa Peruana constituida en 1981, y se inicia como un esfuerzo de 2 emprendedores que contaban más que con recursos económicos, con una fuerte voluntad de querer salir adelante. Para fines de este año 2014, la empresa es pieza inmersa en el sector comercio, Dio inició sus actividades económicas el 01/10/1981 y se registró ante la SUNAT el 06/05/1993. AGROPECUARIA CHIMU SRL cuenta con 19 tiendas localizadas en el norte del PERU, es actualmente el primer mega distribuidor de agroquímicos, semillas, fertilizantes y herramientas agrícolas; con amplia trayectoria en el mercado nacional, ofreciendo a sus clientes insumos para la agricultura de los más importantes laboratorios y de las mejores calidades, poniendo por delante siempre la calidad de los productos que ofrecen y las recomendaciones técnicas que lleven a maximizar la producción del empresario. Actualmente la empresa

tiene como establecimiento anexo AV. Luis Ormeño zona comercial. Lote. 6 Mz L en Ancash / Casma / Casma. Siendo el Gerente General Ruiz Guerra Marina Mercedes (Desde: 05/02/1991). Su **MISION** Ser facilitadores de innovación y desarrollo en el ámbito agrario, garantizando a los clientes productos y asesoramiento de la más alta calidad. Nuestra entrega y compromiso es gestor permanente de calidad y excelencia. La satisfacción absoluta del cliente debe ser nuestro principal compromiso. Su **VISION** Ser reconocidos como un grupo empresarial, llegar a ser el mejor aliado estratégico de negocios para nuestros clientes y usuarios; ser la empresa líder en el mercado por nuestra innovación, soluciones, productos y servicios; ser reconocida por la calidad humana y profesional de nuestros colaboradores y por nuestra contribución a la agricultura. Sus **VALORES** son Honestidad, Justicia, Excelencia y Calidad de servicio, Responsabilidad y Disciplina, Liderazgo y comunicación, Trabajo en equipo y Solidaridad.

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 agropecuaria Chimú S.R.L. de 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 agropecuaria Chimú s.r.l. de Casma 2016.

Y para poder cumplir con el objetivo general, nos hemos planteado 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 Agropecuaria chimú s.r.l. de 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 Agropecuaria chimú s.r.l. de 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 Agropecuaria chimú s.r.l. de Casma 2016, obteniendo conocimientos sobre cuáles son los tipos de financiamientos apropiados para hacer que las MYPES logren alcanzar ser la empresa líder en el mercado.

Así también, se usará como base para realizar otros estudios afines en los distintos sectores productivos y de servicios de la ciudad de Casma y de otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1. INTERNACIONALES

En este trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo

trabajo de investigación realizado por cualquier investigador en cualquier ciudad de algún país del mundo, menos de Perú; sobre aspectos relacionados con nuestro objeto de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Fernández (2010). En la tesis titulada “**Aporte Del Sistema De Garantías A Las MYPES en el Mercado Financiero.**” Concluimos en el 2010 Los Sistemas de Garantías para las MYPE: Es en esta problemática, en la que surge la necesidad de establecer los Sistemas de Garantía con el objeto de apoyar a las MYPE en sus necesidades de financiamiento para desarrollar sus negocios. El Sistema de Garantías, es un “mecanismo financiero” que se utiliza para dar acceso al crédito a una MYPE que, en la mayoría de los casos, tiene dificultades para obtener créditos y que, a la vez, tiene que asumir las condiciones inadecuadas de costo, plazos, garantías o carencia de periodos de gracia. El acceso al crédito significa la inserción de la unidad económica al circuito financiero del país. Mediante este Sistema las Instituciones de Garantía, previa evaluación del cliente, otorgan garantías líquidas y de realización rápida y fácil a los intermediarios del Sistema Financiero formal y otros receptores de las garantías, a efecto de respaldar los créditos demandados por las MYPE. En ese sentido, los Sistemas de Garantía se constituyen en una “herramienta básica y fundamental” de desarrollo de las MYPE, pues puede permitir a las MYPE el acceso al financiamiento formal; mejorar sus costos y condiciones de financiamiento; integrar a las MYPE al

sistema financiero formal (bancarización y formalización); y apoyar con el desarrollo económico del país en donde operan. (pag.123).

Bustos (2013). En la tesis titulada “**Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas**” Sostiene que 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 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. (pag.95)

Reinoso (2010). En la tesis titulada **“Estudio del acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del distrito metropolitano de Quito del año 2000 al 2008”**. Concluimos Las pequeñas y medianas empresas del Distrito Metropolitano de Quito no reconocen al apalancamiento financiero como una alternativa de desarrollo sustentable; las pymes, utilizan en su mayoría capital propio o préstamos a proveedores como recursos de financiamiento, despreciando los beneficios estratégicos que les brindaría el apalancamiento. La gran mayoría de las empresas del sector estudiado no conocen los beneficios financieros y económicos que el apalancamiento les podría ofrecer, por lo que; el desconocimiento del tema se convierte a la vez en un limitante decisivo para el avance de las pymes. Los gobiernos no han sabido estimular de manera adecuada la creación y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas durante el periodo 2000 – 2008, prueba de ello son las diferentes opiniones acerca de los limitantes macroeconómicos que expresan los dirigentes de dichas empresas. No existe un sistema de desarrollo empresarial que tenga como base en el acceso a financiamiento para pymes y que permita una integración comercial por medio de asesorías y consultorías que faciliten el desarrollo tanto de las empresas como de las instituciones financieras y a través de ellas de todo el sistema económico del país. La falta de intermediarios entre las pymes y las Instituciones Financieras fricciona la relación que

tienen y agrava las diferencias de opinión que existen entre ambos sectores en materia crediticia, con lo cual las empresas no acuden a las instituciones financieras y éstas no crean plataformas comerciales que se adapten a las necesidades de las pymes. Complementariamente, la falta de consultorías y asesorías que pueden brindar agentes externos a las empresas dificulta la presentación de información financiera adecuada para el acceso a crédito, como también priva a las empresas de acceder a la oportunidad de conocer acerca de los beneficios de apalancamiento y de las formas como utilizar de manera efectiva el dinero recibido por el crédito solicitado. **(Pag.130)**

2.1.2 NACIONALES

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

Tamariz (2014). En la tesis titulada **El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014.** Se concluye lo siguiente, 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 empequeñece a casi todos los demás parámetros de crecimiento, no

obstante, la forma en que este se realice en el futuro es un tema de gran preocupación en el presente y de oportunidades sin precedentes. Entre las ventajas Competitivas que las Micro y pequeñas Empresas tienen frente a las Medianas Empresas, destacan: Su flexibilidad que les permite asimilar y adaptarse con rapidez al ambiente. Sus líneas de comunicación eficientes. La ausencia de barreras jerárquicas. La proximidad y relación directa con el cliente. Mayor facilidad de Planificación debido a que el número de datos a reunir es menor. La información está cerca de quien realiza la Toma de Decisiones o formula el proyecto. Las operaciones están menos dispersas. Y se considera que los Micro y pequeños Empresarios. No son conscientes o no saben que de sus Ventajas Competitivas, solamente tienen objetivos de corto plazo y no confían en las herramientas de Gestión ni en los asesores.

La actividad empresarial privada es única y es por ello que las Micro y Pequeñas Empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al Tercer Censo Nacional Económico. El Perú cuenta con varios factores con ventajas competitivas potenciales, entre estos factores están: Textil, confecciones, pesquero, agropecuario, agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal, maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, artesanía y medicina natural. Es notoria la carencia de socios estratégicos en materia de Transferencia Tecnológica.

La falta de apoyo financiero por parte del Estado es compensada por el crecimiento en las MYPES de algunas Fortalezas de carácter estratégico como la calidad de la mano de obra y de los insumos que son de más competitivas de la región. Las Microempresas en el Perú están desarrollando Fortalezas para competir con ventajas en el mundo globalizado. Las Debilidades de carácter estructural se localizan en los aspectos de: Financiamiento, ámbito tecnológico, capacitación y búsqueda de mercados. Dichas debilidades limitan el avance de éste sector empresarial para que logre una mayor participación en la actividad exportadora, dejando este espacio a las Medianas y Grandes Empresas. Estas últimas, si ven es cierto son las más importantes generadoras de divisas, estadísticamente no representan un crecimiento en los indicadores de Fuente de Empleos. Aparte que los bancos ven a las MYPES como un sector de riesgo elevado para que colocaciones, la situación se vuelve más crítica cuando se aprecia que los pocos capitales que se movilizan en éste sector, se concentran con mayor fuerza en Lima Metropolitana, rezagando así a las empresas de provincias que a pesar de tener ventajas Comparativas y Competitivas no encuentran un apoyo estratégico por parte de la Banca Nacional. Esta situación ha generado que las MYPES se centralicen en Lima Metropolitana, lo cual representa una debilidad del sector que en las provincias es en donde se dispone de Ventajas Comparativas para impulsar a las MYPES. En los tiempos actuales, toda empresa en general sea gubernamental o privada, no puede enfrentar el futuro con

improvisación, sino con una adecuada Planeación Estratégica que permita una gestión eficiente y una administración efectiva para el logro de los objetivos. El desarrollo del país está ligado al desarrollo de las MYPES ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas.

Cobeñas (2017). En la tesis titulada **Caracterización del financiamiento de las empresas comercializadoras de vehículos motorizados en la ciudad de Piura, en el año 2016.** Concluye que las empresas en estudio cuentan con personal capacitado y especializado, que le permite cumplir con las metas de expansión y desarrollo de la empresa. El 80% de las empresas encuestadas tiene a sus gerentes y/o representantes legales una edad cronológica que oscila entre los 46 y 60 años, tienen un 90% de formación universitaria y 10% con post grados académicos de las cuales la profesión que más acreditan es la de administrador con un 60% asegurando y salvaguardando el patrimonio de la empresa, ajustándose a las necesidades que permita el logro de una mayor eficiencia y eficacia por consiguiente genera el cumplimiento de los objetivos y metas institucionales. Con respecto al Grado de Formación de los propietarios de las empresas comercializadoras de vehículos, un 90% son Universitarios y un 10% son Magister. Referente al cargo de los encuestados el 40% son administradores, el 30% jefes de ventas, el 20% representantes legales y un 10% son gerentes.

Las empresas del sector comercio, rubro venta de vehículos se encuentra dentro del régimen general del impuesto a la renta, por tanto, cumple con la declaración y pago de tributos al gobierno central con IGV e IR y al gobierno local con el pago de arbitrios, licencia de funcionamiento, impuesto predial y otros. Asimismo, con un 90% cuentan en su mayoría con más de 10 trabajadores contando con un área de contabilidad y finanzas, son empresas muy conocidas en la región que compiten mucho entre sí para hacer sus colocaciones de sus vehículos motorizados, sin embargo, muy pocas cuentan con ambientes adecuados, amplios y agradables para la exhibición de los vehículos en venta. El 100% de las empresas encuestadas tiene como Persona Jurídica la constitución legal de la empresa, centrándose en el régimen general, emitiendo normalmente facturas en un 80% y boletas en un 20%. El 80% tienen entre 6 y 10 años como tiempo de actividad comercial, cuentan en un 100% con un control contable empresarial con la responsabilidad de un contador. El 90% de los encuestados afirman categóricamente que la empresa donde trabajan es muy conocida en su localidad y un 10% responde que es conocida y que cuentan al 100% con una licencia definida, contando en un 80% con local propio y otro 20% con local alquilado de los cuales el 40% no cuenta con un establecimiento, un 30% con un establecimiento adicional, un 20% de las empresas con dos establecimientos adicionales y un 10% con más de tres establecimientos adicionales incluyendo en otros distritos.

Las empresas comercializadoras de vehículos motorizados cuentan con apoyo financiero a través de entidades financieras tales como: Financiera MAF (Mitsui Auto Finance) que es el brazo financiero de Toyota del Perú empresa especializada en el sector automotriz. AMICAR financiera formada por Derco importador oficial de las 7 mejores marcas del mercado en los segmentos Sedanes Pick Up , Hatchback , Suv , Van y otros y Gildemeister representante oficial de la marca Hyundai en el Perú, desde 2003 es actualmente la segunda marca más vendida en el país. SANTANDER CONSUMER, compañía en crédito a nivel internacional es brazo financiero de KIA ofreciendo planes como Crédito Tradicional. FORUM que trabaja de la mano con BBVA Continental para dar soporte a la marca Chevrolet con el plan denominado CrediChevrolet, financieras que permiten alcanzar objetivos trazados y cumplimiento de metas con el propósito de incrementar la expansión de la empresa y obtener ganancia a través de la renta generada de la venta de vehículos motorizados . 2. Del 70% de las empresas encuestadas optaron por un crédito del sistema financiero, a través de financieras preferentemente MAF (Mitsui Auto Finance) que financia la marca más vendida del Perú como Toyota del Perú. La preferencia y participación de las financieras es un aliado estratégico para el financiamiento vehicular de las comercializadoras de vehículos, de manera que se han especializado en el rubro de automotriz que trabajan de la mano con Bancos como la financiera FORUM que trabaja de la mano con el banco BBVA Continental para

financiar automóviles de la marca Chevrolet, la marca Toyota del Perú cuenta con la financiera MAF (Mitsui Auto Finance), la marca Hyundai que trabaja con la financiera AMICAR formada por Derco y Gildemeister y la marca KIA financiada por Santander Consumer del grupo Santander con con el propósito de financiar independientemente la compra de vehículos por lotes y por unidades. Un 20% de las empresas comercializadoras de vehículos optaron por financiar su negocio a través de concesionarios como Gildemeister que es la concesionaria oficial de Hyundai en el Perú. El 10 % de las empresas del rubro automotriz tienen la preferencia de realizar sus financiamiento a través de la banca comercial, que tienen una tendencia a disminuir la tasa porcentual de intereses por créditos vehiculares, debido a la gran competencia de las financieras aliadas estratégicamente con marcas de vehículos, Las empresas automotrices mantienen esa preferencia por las buenas relaciones que tienen con los funcionarios de los bancos y porque poseen un buen historial crediticio.

Con respecto al instrumento financiero el 80% de las empresas en estudio, asumen que optaron por financiamiento a través de línea de crédito aprobada. El 20% optaron por préstamo bancario de tipo comercial, generalmente con aval de fianza. Que es una persona que garantiza a través de un contrato, cumpliendo con los requisitos esenciales previsto , comprometiéndose a cumplir lo que los gerente y/o propietarios de las empresas comercializadoras de vehículos no

hayan cumplido por sí mismo y estará obligado hasta tanto la obligación de su afianzado sea satisfecha con el pago de la deuda. 4. Entre los montos de préstamo que optaron las empresas comercializadoras de vehículos motorizados con un 70% oscilan entre S/300,000 a S/500,000 y en el 30% de empresas los monto fueron superiores al S/500,000 financiamiento destinado para la compra de lotes de vehículos e implementación de nuevas sucursales automotrices en la Región. Los plazos pactados para la devolución de los créditos fue de 12 a 36 meses, con una tasa de interés porcentual de crédito entre el 10 al 15% (TEA). El financiamiento fue destinado en un 70% de las empresas a la adquisición de vehículos nuevos y en el 30% de empresas para la expansión y desarrollo de la empresa. 6. El 90% de las empresas asumió como desafío expandirse en el mercado de venta automotriz y el 10% asume mantenerse en el mercado. Todas las empresas encuestadas consideraron que el financiamiento es clave para lograr sus objetivos empresariales como convertirse en la empresa líder y más competitiva en la comercialización de vehículos en la Región.

Las empresas en estudio estiman ventas promedio de 2 vehículos por semana con ganancias entre el 20 y 25% por vehículo, dependiendo de precio, marca y modelo del vehículo. La venta se concreta a través de depósito en la cuenta corriente del proveedor o concesionario. La venta del vehículo incluye seguro contra todo riesgo, La garantía se extiende desde el momento en que se te entrega el automóvil hasta los

2, 3 o 5 años (según los casos) o hasta los 120.000 kilómetros, lo que suceda primero.

El 60% de empresas materia de estudio, han terminado o están por terminar sus compromisos crediticios con financieras o con la banca comercial y se encuentran aptas para solicitar un nuevo financiamiento debido a que cumplen con sus compromisos de pagos con las financieras oportunamente y el 40% de empresas no están seguras de solicitar un nuevo financiamiento porque cuentan aún con mercadería en stock y están esperando que la desaceleración del crecimiento económica del país se revierte para seguir invirtiendo en este muy competitivo negocio automotriz.

Existen otras fuentes de financiamiento interno, que las empresas deberían evaluar para minimizar sus cargas financieras, como la capitalización de sus reservas estatutarias que contribuyen al aumento del capital con que cuenta la empresa como un modo de financiar el desenvolvimiento de la empresa. (pag.107)

Añasco (2013). En la tesis titulada **“caracterización del financiamiento, rentabilidad de las micro y pequeñas empresas referente al rubro venta de automotores menores sector comercial - Sullana año 2013”**. Se concluye que la empresa que las fuentes de financiamiento más utilizado por las Micro y pequeñas empresas según la encuesta realizan son Cajas y Bancos respectivamente, ya que obtuvieron resultados superiores a otras entidades financieras. La

mayoría de las Micro y pequeñas empresas son propias, solamente en pequeñas cantidades son con familiares, que surgen desde hace varios años. Los montos de financiamiento que adquieren no son elevados ni tampoco el plazo para su cancelación es con un plazo demasiado largo, estando siempre en equilibrio con el nivel de solvencia que mantiene para poder cubrir sus deudas. El mayor tipo de crédito es comercial, el cual es utilizado con mayor frecuencia para la compra de los diferentes activos de la Micro y pequeña empresa para poder proporcionar nuevas y mejores tecnologías a los clientes para que lleven consigo una buena expectativa y satisfacción

Las MYPES son pequeñas entidades que ayudan a percibir la estrecha relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad. De acuerdo al presente trabajo de investigación las MYPES que obtuvieron un financiamiento han logrado aumentar su rentabilidad, lo que indica que el buen financiamiento lleva a una rentabilidad favorable. La mayor parte de MYPES en el sector comercial son dedicadas a la venta de automotores menores y generalmente representan un periodo de antigüedad de 4 años, las personas que laboran en la mayoría de estas MYPES no ascienden a más de 20 trabajadores, estos resultados son obtenidos luego del análisis de la encuesta realizada.

2.1.3 REGIONALES

En este trabajo se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en diferentes

ciudades de la región de Ancash; se ha podido encontrar trabajos de investigación sobre aspectos relacionados con la variable con la investigación de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Paz (2013). En la tesis titulada. **Caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio–rubro compra/venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012.** Llego a la siguiente conclusión: Dos tercios de las Mypes estudiadas tienen más de tres años en el sector comercio- rubro compra/venta de calzado. La totalidad de las Mypes encuestadas son formales, están inscritas en el RUS. Poco más de la mitad de las Mypes estudiadas tienen más de 3 trabajadores permanentes, y poco más de un tercio no tienen ningún trabajador eventual. La mayoría de las Mypes estudiadas se formaron para obtener ganancias en el negocio emprendido. Casi la totalidad de las Mypes estudiadas financian sus actividades de comercio utilizando recursos financieros de terceros. Poco más de dos tercios de las Mypes que solicitaron créditos de terceros, lo hicieron del sistema no bancario. La mayoría de las Mypes estudiadas recibieron mayores facilidades en el otorgamiento de los créditos recibidos. Para poco más de dos tercios de las Mypes estudiadas que recibieron créditos de terceros, dichos créditos fueron de largo plazo. La totalidad de las Mypes que solicitaron créditos de terceros, les fueron otorgados en los montos solicitados. Poco más de dos tercios de las Mypes estudiadas

utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y no fue invertido en compra de activos. **(Pag. 61)**

Lujan (2013). En su Tesis Titulada **Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-Rubro-Compra/Venta de Textilería del Distrito de Chimbote, 2010-2011**”, sostiene que: Poco menos de dos tercios de las Mype estudiadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización. Para la mayoría de las Mype 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 Mype 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.

Cabrera (2015). En su trabajo de investigación denominado **características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012**. Llego a las siguientes conclusiones: Respecto a las Mypes: El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes), lo que implicaría que ya deberían tener un rendimiento económico elevado y si tuvieran capacitación oportuna y adecuada para el acceso al

financiamiento, tendrían sus objetivos cumplidos a corto plazo. El 95% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, el 5% dijeron que tienen entre 06 a 10 trabajadores, la mayoría de los microempresarios debería capacitar a su personal y aprovechar su rendimiento ya que son pocos los trabajadores que tienen laborando en negocio. El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados, el 25% dijeron si recibieron capacitación, lo que implica que estarían teniendo bajos ingresos ya que aseguraron que la capacitación si es una inversión, por lo tanto aumentaría su rentabilidad, si tomaran la decisión de capacitarlos regularmente. El 10% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron uno a dos cursos de capacitación respectivamente, el 5% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron más de tres capacitaciones y el 75% no recibió capacitación. El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente, el 10% en gestión empresarial y el 75% no contestaron, lo que indicaría que la mayoría de los microempresarios se preocupa por sus clientes y la atención que le pueden brindan al adquirir sus productos. Respecto al financiamiento: 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 este trabajo se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizado dentro del distrito de la provincia de Casma; se ha podido encontrar trabajos de investigación sobre aspectos relacionados con la variable y el sector con nuestro objeto de estudio. Revisando los antecedentes se ha podido encontrar lo siguiente:

Paredes (2017). En la tesis titulada **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector**

comercio del Perú: caso empresa camal de pollos San Martin eirl - Casma, 2016. Concluye que las MYPES en mayor cantidad recurren al sistema no bancario porque estas entidades no le exigen muchos requisitos, estos créditos son otorgados a corto plazo y con tasa de intereses muy altas; el cual nos les permite a los microempresarios poder invertirlo en compra de activos fijos, solamente como capital de trabajo. Muy pocas MYPES reciben sus créditos financieros del sistema bancario ya que estas entidades tienen sus políticas de créditos como la formalización, garantías, etc. que la mayoría de las MYPES no pueden cumplir. Como aporte a esta investigación podemos mencionar que se debería dar asesoramiento por parte de las entidades bancarias a los micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.

Carhuayano (2017). En la tesis titulada **caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: caso empresa comercial Maldonado e.i.r.l. de Casma 2016.** Se concluye lo siguiente: Las Empresas del Sector Comercio del Perú y de la

Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L de Casma, Gracias a que dichas financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital del trabajo y para el mejoramiento y ampliación de su local, asimismo la empresa puede mejorar el rendimiento de sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Además las empresas tienen la oportunidad de facilitar a las entidades Bancarias, con la finalidad que la empresa pueda mantener en un buen Estado y evitar al cualquier riesgo que puede ocurrir en las empresas. (Pag. 42)

Baltazar (2014). En su tesis titulada “**El financiamiento del crédito bancario en las mypes en sector comercio, rubro venta de insumos agrícolas en ciudad de Casma.**” Se concluye lo siguiente: El 64% de los encuestados manifiesta que su antigüedad de la empresa es más de 3 años y mientras que el 27% es de 3 años El 55% de las empresas encuestados tienen trabajadores de 2 a 4 trabajadores, el 36% de 1 trabajador. El 100% de las Mypes encuestados manifiestan que su objetivo principal es obtener ganancias. Llevan su contabilidad y reciben asesoramiento de un contador en sus negocios Respecto al financiamiento: El 100% de encuestados manifiestan que el financiamiento es importante para el desarrollo de Mypes. El 73% Mypes acuden para dar solucionar sus problemas financieras a cajas municipales y 27% a bancos. El 91% de la inversión es por aporte propio y el 9% es de la inversión con 38 aporte de terceros. El 55% de los encuestados manifiestan que si esta afecto a falta financiamiento y

el 45% de los encuestados no está afecto. El 55% de los encuestados manifiestan el tipo de inversión que realiza es a capital de trabajo y el 45% activo fijo. El 55% no accede a un crédito por exigencia demasiado de garantía, 36% por la elevada tasa de interés y el 9% por otros factores que impiden acceder a un crédito. **(Pag.37)**

Mendoza (2017). En la tesis titulada **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa grupo mercantil Sáenz e.i.r.l., Casma 2016.** Se concluye 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.

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.

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.

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.

Martínez (2017). En la tesis titulada **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso corporación Ferretera JG Ángela e.i.r.l.,**

Casma 2016. Llego a las siguientes conclusiones: Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edpymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, los autores revisados establecen que los créditos obtenidos son a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activo. Las Mypes deberían interesarse en la formalización de sus negocios, ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés más baja y razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo, entonces esto ayudaría al crecimiento y desarrollo del negocio.

Las características más importantes del financiamiento de la empresa Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma 2016, son las siguientes: La empresa en estudio utiliza el préstamo de terceros (Banca Informal), para desarrollar sus actividades de comercialización. En este caso el financiamiento de terceros es de un familiar cercano, con un interés muy bajo similar al de una entidad no bancaria. La obtención del crédito fue a corto plazo y la inversión fue

en capital de trabajo. El buen uso y administración del financiamiento, permite la devolución del préstamo obtenido sin muchos contratiempos. Se sugiere acceder a préstamos del sistema bancario, pues las tasas de interés son menores.

Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos de comparación coinciden; sin embargo, respecto al sistema que recurren para solicitar un crédito no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema no bancario, a corto plazo y lo destinan principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa de estudio adquiere su financiamiento de un prestamista (padre), quien acudió al Banco Informal (Paralelo Informal), a corto plazo y lo destinó principalmente a capital de trabajo.

2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO:

Necesidad de Financiamiento de una Empresa: Según **Gitman (1997)**, los requerimientos de financiamiento de una empresa pueden dividirse en una necesidad permanente y una necesidad temporal. La necesidad permanente, compuesta por el activo fijo más la parte que permanece del activo circulante de la empresa, es decir, la que se mantiene sin cambio a lo largo del año. La necesidad temporal, es atribuible a la existencia de ciertos activos circulantes temporales, esta necesidad varía durante el año.

Por otro lado **Loring (2005)**. Expresa que la teoría del financiamiento se desarrolla bajo supuestos que generan conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Podemos decir que el objetivo de estudio de la Economía Financiera se centra en las decisiones financieras, decisiones tanto de inversión como de financiación la escuela normativa americana señala que las funciones de la Dirección financiera de la empresa giran en torno a la obtención de fondos y su uso y consisten en dar una respuesta racional.

Según **Modigliani & Miller (1958)** los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers (1993), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers (1993), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”.

Proposición III: Fernández (2003), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores.

Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

2.2.2 TEORÍAS DE LAS MYPES:

Sunat (2011). De acuerdo con la **Ley N° 28015** Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por otro lado **herrera (2011)**. Clasificación de las Unidades Económicas de Menor Tamaño. El alcance de la categoría Micro y Pequeña Empresa,

identificada con la sigla MYPE y no PYME como erróneamente ha sido identificada, corresponde a una clasificación de unidades económicas de menor tamaño, cuyos enfoques, conceptos y definiciones han ido evolucionando en las últimas décadas. En la actualidad existe un concepto simple y práctico, generalizado, de fácil manejo. La misma delimita a las microempresas y pequeñas empresas (MYPEs), a partir del tamaño de las unidades económicas según el número de trabajadores que laboran en ellas, el monto de las ventas anuales realizadas y el valor de sus activos fijos.

2.2.3 TEORÍA DE LA EMPRESA

Coase (1937). Señala en economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas.

Un mercado competitivo

Es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ella que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio.

En una **industria de estructura monopólica** hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

Los mercados de competencia monopolística

Son como lo indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es relativamente fácil entrar y salir.

Los mercados oligopólicos

Están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad (Cournot) o precio (Bertrand) dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 DEFINICIÓN DEL FINANCIAMIENTO

Ccaccya (2015). Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos,

sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son: Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.), para la adquisición de activos, para pago de deudas o refinanciamiento, necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo para iniciar un nuevo negocio. Por tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficiente.

Tipos de fuentes de financiamiento

Según el origen de financiación: De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por tanto, se distinguen dos tipos:

Financiación interna: Son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones. Entre las principales formas que se tienen son: Provenientes de los accionistas de la empresa, Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización, Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

Financiación externa: Son las que se proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan

las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple.

Según el plazo de devolución Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

Financiamiento a corto plazo

Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.

Créditos comerciales y de proveedores

Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente.

Préstamos y créditos bancarios a corto plazo

Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año.

Descuentos de efectos comerciales letras

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses.

Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación.

Factoring

Es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.

Financiamiento a largo plazo

Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

Bonos

El bono es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para el cual se pagan intereses y se redimen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

Acciones

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, por lo cual es una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

Financiamiento a largo plazo con acciones preferentes

Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir, forman parte del capital contable y su posesión da derecho a ciertas utilidades como dividendos así como a ciertos activos en caso de liquidez.

Financiamiento a largo plazo con acciones comunes

Estas acciones representan la participación que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos decretados a cargo de las utilidades residuales.

Arrendamiento financiero o leasing

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 periodo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Hipotecas

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

2.3.2 DEFINICIÓN DE LAS MYPES

Moreno (2015). Señala para conceptualizar a la micro y pequeña empresa los especialistas utilizan diferentes criterios, se toma referencia la presencia del dueño al frente de la unidad productiva, haciendo las veces de todo y en segundos plano la clasificación por el número de empleados, por ser uno de los criterios de mayor aceptación internacional.

Por último **La Ley 28015** define la Micro y Pequeña 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.

2.2.3 Características de las MYPES

Herrera (2011). Afirma: La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial: empresas familiares, microempresas y pequeñas empresas. Los requisitos para calificar a la Microempresa son los mismos que actualmente contempla la Ley 28015-2003, es decir, la empresa debe contar hasta con 10 trabajadores ocupados y sus ingresos

anuales no deben superar los 150 UIT (525,000 soles). Las características de las actividades económicas que realizan las microempresas y pequeñas (MYPEs) empresas en el ámbito peruano están representadas en un conjunto de actividades heterogéneas, entre las que destacan las actividades terciarias que requieren bajos niveles de inversión y facilidad para adaptarse a cambios de giro. Es decir, es el sector comercio y servicios el que más preferencias suscitan por parte de las MYPEs. Según el III Censo Económico Nacional (CENEC 1993-1994), de un total de 231,249 establecimientos MYPEs, el 66.1 por ciento se dedicaban al comercio y reparación de vehículos y de efectos personales, de los cuales correspondía a las Microempresas el 65.5 por ciento. El 10.8 por ciento de las MYPEs se dedicaban a actividades de la industria manufacturera de pequeña escala.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

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

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 Población: Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica –

Documental y de caso no habrá población.

3.2.2 Muestra: Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica,

Documental y de caso no habrá muestra.

3.3 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables

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 utilizará la técnica de la revisión bibliográfica documental.

3.4.2 Instrumentos

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

3.5 PLAN DE ANÁLISIS

1. Para cumplir con el objetivo específico 1 se hará una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados en sus respectivos cuadros.
2. Para cumplir con el objetivo específico 02 se utilizara el cuestionario en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del caso.
3. Para cumplir con el objetivo específico 03 se hará un cuadro comparativo procurando que esa comparación sea a través de aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o

estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada.

3.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Anexo n°1

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 de la empresa AGROPECUARIA CHIMU S.L.R.. 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 RESULTADO

4.1.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1: Describir las características del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

CUADRO N°1

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

AUTORES	RESULTADO
Tamariz (2014)	Las MYPE constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45 % del PBI. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras.
Cobeñas (2017).	Las empresas comercializadoras cuentan con apoyo financiero a través de entidades financieras tales como: Financiera MAF (Mitsui Auto Finance) que es el brazo financiero de Toyota del Perú empresa especializada en el sector automotriz. AMICAR financiera formada por Derco importador oficial de las 7 mejores marcas del mercado en los segmentos Sedanes Pick Up, Hatchback , Suv , Van y otros y Gildemeister representante oficial de la marca Hyundai en el Perú, desde 2003 es actualmente la segunda marca más 109 vendida en el país. SANTANDER CONSUMER, compañía en crédito a nivel internacional es brazo financiero de KIA ofreciendo planes como Crédito Tradicional. FORUM que trabaja de la mano con BBVA

Continental para dar soporte a la marca Chevrolet con el plan denominado CrediChevrolet, financieras que permiten alcanzar objetivos trazados y cumplimiento de metas con el propósito de incrementar la expansión de la empresa y obtener ganancia a través de la renta generada de la venta de vehículos motorizados .

Con **respecto al instrumento financiero** el 80% de las empresas en estudio, asumen que optaron por financiamiento a través de línea de crédito aprobada. El 20% optaron por préstamo bancario de tipo comercial, generalmente con aval de fianza. Que es una persona que garantiza a través de un contrato, cumpliendo con los requisitos esenciales previsto , comprometiéndose a cumplir lo que los gerente y/o propietarios de las empresas comercializadoras de vehículos no hayan cumplido por sí mismo y estará obligado hasta tanto la obligación de su afianzado sea satisfecha con el pago de la deuda.

Entre los montos de préstamo que optaron las empresas comercializadoras de vehículos motorizados con un 70% oscilan entre S/300,000 a S/500,000 y en el 30% de empresas los monto fueron superiores al S/500,000 financiamiento destinado para la compra de lotes de vehículos e implementación de nuevas sucursales automotrices en la Región. Los plazos pactados para la devolución de los créditos fue de 12 a 36 meses, con una tasa de interés porcentual de crédito entre el 10 al 15% (TEA). El financiamiento fue destinado en un 70% de las empresas a la adquisición de vehículos nuevos y en el 30% de empresas para la expansión y desarrollo de la empresa. Todas las empresas encuestadas consideraron que el financiamiento es clave para lograr sus objetivos empresariales como convertirse en la empresa líder y más competitiva en la comercialización de vehículos en la Región.

Afirma **respecto al financiamiento** más utilizado por las Micro

Añasco (2013). y pequeñas empresas según la encuesta realiza son Cajas y Bancos respectivamente, ya que obtuvieron resultados superiores a otras entidades financieras. Los montos de financiamiento que adquieren no son elevados ni tampoco el plazo para su cancelación es con un plazo demasiado largo, estando siempre en equilibrio con el nivel de solvencia que mantiene para poder cubrir sus deudas. El mayor tipo de crédito es comercial, el cual es utilizado con mayor frecuencia para la compra de los diferentes activos de la Micro y pequeña empresa para poder proporcionar nuevas y mejores tecnologías a los clientes para que lleven consigo una buena expectativa y satisfacción

Paz (2013). Concluye que:

Respecto a las características de las Mype: La totalidad de las Mype encuestadas son formales, están inscritas en el RUS. Poco más de la mitad de las Mype estudiadas tienen más de 3 trabajadores permanentes, y poco más de un tercio no tienen ningún trabajador eventual. La mayoría de las Mype estudiadas se formaron para obtener ganancias en el negocio emprendido.

Respecto al financiamiento: Casi la totalidad de la Mype estudiadas financian sus actividades de comercio utilizando recursos financieros de terceros. Poco más de dos tercios de las Mype que solicitaron créditos de terceros, lo hicieron del sistema no bancario recibieron mayores facilidades en el otorgamiento de los créditos recibidos. Para poco más de dos tercios de las Mypes estudiadas que recibieron créditos de terceros, dichos créditos fueron de largo plazo. La totalidad de las Mype que solicitaron créditos de terceros, les fueron otorgados en los montos solicitados. Poco más de dos tercios de las Mype estudiadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y no fue invertido en compra de activos.

Cabrera (2015). Llego a las siguientes conclusiones:

Respecto a las Mype: El 90% de los representantes legales de las Mype encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes), lo que implicaría que ya deberían tener un rendimiento económico elevado y si tuvieran capacitación oportuna y adecuada para el acceso al financiamiento, tendrían sus objetivos cumplidos a corto plazo. El 95% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, el 5% dijeron que tienen entre 06 a 10 trabajadores.

Respecto al financiamiento: El 60% de las Mype 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 Mype 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 Mype encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 30% del sistema no bancario, lo cual indica que las Mype requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio. El 80% de las Mype 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.

Paredes (2017). Concluye que las MYPE en mayor cantidad recurren al sistema

no bancario porque estas entidades no le exigen muchos requisitos, estos créditos son otorgados a corto plazo y con tasa de intereses muy altas; el cual no les permite a los microempresarios poder invertirlo en compra de activos fijos, solamente como capital de trabajo. Muy pocas MYPES reciben sus créditos financieros del sistema bancario ya que estas entidades tienen sus políticas de créditos como la formalización, garantías, etc. que la mayoría de las MYPES no pueden cumplir. Como aporte a esta investigación podemos mencionar que se debería dar asesoramiento por parte de las entidades bancarias a los micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.

Carhuayano (2017).

Las Empresas del Sector Comercio del Perú y de la Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L de Casma, Gracias a que dicho financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital del trabajo y para el mejoramiento y ampliación de su local, asimismo la empresa puede mejorar el rendimiento de sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Además las empresas tienen la oportunidad de facilitar a las entidades Bancarias, con la finalidad que la empresa pueda mantener en un buen Estado y evitar al cualquier riesgo que puede ocurrir en las empresas.

Baltazar (2014).

concluye lo siguiente:

Respecto a las Mypes: El 64% de los encuestados manifiesta

que su antigüedad de la empresa es más de 3 años y mientras que el 27% es de 3 años El 55% de las empresas encuestados tienen trabajadores de 2 a 4 trabajadores, el 36% de 1 trabajador. El 100% de las Mypes encuestados manifiestan que su objetivo principal es obtener ganancias. Llevan su contabilidad y reciben asesoramiento de un contador en sus negocios. **Respecto al financiamiento:** El 100% de encuestados manifiestan que el financiamiento es importante para el desarrollo de Mypes. El 73% Mypes acuden para dar solución sus problemas financieras a cajas municipales y 27% a bancos. El 91% de la inversión es por aporte propio y el 9% es de la inversión con aporte de terceros. El 55% de los encuestados manifiestan que si esta afecto a falta de financiamiento y el 45% de los encuestados no está afecto. El 55% de los encuestados manifiestan el tipo de inversión que realiza es a capital de trabajo y el 45% activo fijo. El 55% no accede a un crédito por exigencia demasiado de garantía, 36% por la elevada tasa de interés y el 9% por otros factores que impiden acceder a un crédito

Mendoza (2017). 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. 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.

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.

Martínez (2017). Las características más relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú son las siguientes: recurren a financiamiento de terceros (financiamiento externo), pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales, rurales y Edpymes) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Asimismo, los autores revisados establecen que los créditos obtenidos son a corto plazo y destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activo. Las Mypes deberían interesarse en la formalización de sus negocios, ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés más baja y razonable que les permitiría invertir en la adquisición de

activos y no solo como capital de trabajo, entonces esto ayudaría al crecimiento y desarrollo del negocio.

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

Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, la mayoría de los elementos de comparación coinciden; sin embargo, respecto al sistema que recurren para solicitar un crédito no coinciden, ya que las primeras obtienen sus créditos del sistema no bancario, a corto plazo y lo destinan principalmente como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la compra de activo fijo; y la empresa de estudio adquiere su financiamiento de un prestamista (padre), quien acudió al Banco Informal (Paralelo Informal), a corto plazo y lo destinó principalmente a capital de trabajo.

Fuente: Elaboración propia, en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales de la investigación.

4.1.2 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2: Describir las características del Financiamiento de la empresa Agropecuaria Chimú SRL de Casma 2016.

CUADRO N°2

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA
AGROPECUARIA CHIMÚ SRL DE CASMA 2016.

CUESTIONARIO:

1. ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?

1 - 3 años () 4 – 6 años () 7-10 años

2. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?

De 1 – 4 (De 5- 10 () Más de 10 ()

3. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?

Obtener ganancias Generar empleo a la familia () Dar empleo a la
comunidad ()

4. ¿Tiene asesoramiento de un contador público?

SI NO ()

5. ¿Obtienen financiamiento para la empresa?

SI NO ()

6. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?

Propio () entidades financ. Bancarias () Entidades financ no bancarias

7. ¿Cuál fue el monto crédito asignado para su empresa?

S/30,000 () 45,000 () 35,000

8. ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?

6 meses 12 meses () 18 meses ()

9 ¿Estás de acuerdo con los intereses?

SI NO ()

10 ¿Cuántos créditos solicito por año?

Uno () dos tres ()

11 ¿El financiamiento obtenido fue beneficioso para su empresa?

SI NO ()

12 ¿Prefiere usted financiamiento de crédito A través de:

Bancos () Caja municipal Financiera Ed pymes () Usureros ()

13 ¿Cuál entidad cree usted que apoya al financiamiento de la pequeña

Empresa?

Bancos () Caja municipal Financiera Ed pymes ()

14 ¿en que utilizo el crédito obtenido?

Capital de trabajo Mejoramiento del local Compras de activos fijos

Fuente: Elaboración propia, en base a la cuestionario realizada.

4.1.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016

CUADRO N° 3

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA AGROPECUARIA CHIMÚ S.R.L. DE CASMA 2016

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:	RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:	RESULTADOS
Forma de financiamiento	Según Tamariz (2014), Paz (2013). Martínez (2017). Hacen mención que las MYPES en su mayoría financian sus actividades comerciales con financiamiento de terceros, para realizar sus actividades de comercialización.	Financia sus actividades comerciales con financiamiento de terceros a inicio de su negocio.	COINCIDE
Sistema al que recurren	Cobeñas (2017). Menciona Las empresas comercializadoras cuentan con apoyo financiero a través de entidades financieras dichos créditos fueron a largo plazo. Le	Recurrió al sistema no bancarias formal dichos créditos fueron a corto plazo.	NO COINCIDE

permite alcanzar objetivos trazados y cumplimiento de metas con el propósito de incrementar la expansión de la empresa y obtener ganancia a través de la renta generada de la venta de vehículos motorizados ,

Tipo de entidad financiera que otorgó el crédito	<p>Martínez (2017), Baltazar (2014). Coinciden en mencionar que las MYPES acuden a entidades del sistema NO BANCARIO. Puntualizando la Caja municipal ya que es el sistema que les otorga mayores facilidades de crédito.</p>	COINCIDE
Plazo de crédito solicitado	<p>Para Paredes La empresa estudiada precisa el préstamo solicitado es corto</p> <p>(2017). En sus Conclusiones menciona que las</p>	COINCIDE

	Mypes optan por plazo. un crédito a Corto Plazo.	
En que invirtió el credito solicitado	Carhuayano (2017). Hizo mención Empresa Comercial Maldonado E.I.R.L de Casma, Gracias a que dichas financiamiento les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital del trabajo y para el mejoramiento y ampliación de su local, asimismo la empresa puede mejorar el rendimiento de sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.	Fue invertido para capital de trabajo, en mejoramiento local y menor proporción de compras activos fijos.

COINCIDE

4.2 ANÁLISIS DEL RESULTADO

4.2.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1: Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú. De los resultados obtenidos podemos analizar lo siguiente:

Tamariz (2014), Martínez (2017) Paredes (2017), Carhuayano (2017), Lujan (2013). Coinciden que la mayoría de micro y pequeñas empresas desarrollan sus movimientos o actividades con financiamiento de terceros, en la gran mayoría del sistema financiero no bancario, como cajas municipales y otro porcentaje de entidades financieras bancario, lo que quiere decir que sus actividades productivas dependen del financiamiento. La mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas los créditos otorgados fueron de corto plazo y así disminuir el riesgo de endeudamiento y poder invertir más. Del mismo modo podemos observar que existe un porcentaje muy alto de las micro y pequeños empresarios que afirman que el financiamiento contribuyó al incremento de sus utilidades comerciales, por otro lado **Cobeñas (2017), Paz (2013), Mendoza (2017).** Indica que obtuvo un financiamiento a largo plazo, 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. En lo que coinciden la Mayoría de los autores también describen que el crédito recibido lo han invertido en Capital de trabajo, en Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local.

4.2.2 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2:

Describir las características del Financiamiento de la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016.

Con respecto con nuestro cuestionario podemos observar que en la entrevista realizada al Gerente de la empresa. Agropecuaria Chimú S.R.L. recurren a financiamiento de terceros, pero fundamentalmente al sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales) debido a que éstas les exigen menos garantías, pero que sin embargo les cobran mayores tasas de interés. Los créditos otorgados fueron utilizados como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción la compra de activo fijo.

4.2.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3:

Hacer un análisis comparativo para determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016.

Se ha determinado lo siguiente:

Forma de financiamiento

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2. **Tamariz (2014), Paz (2013), Martínez (2017)**). **Coincide** con respecto al financiamiento, mencionan que financian sus actividades comerciales con financiamiento de terceros, su crédito fue de corto plazo.

En que invirtió el crédito solicitado

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2. **Carhuayano (2017)**). **Coincide** en afirmar los créditos otorgados fue invirtió en Capital de trabajo, en

Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local logrando así la permanencia en el mercado y crecimiento del negocio y de apoyo a la empresa para lograr una ventaja competitiva con respecto a otras empresas del mismo ramo y de esta manera crecer.

Sistema al que recurren

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) **Cobeñas (2017)**. Referente al seguimiento de medidas correctivas, **no coincide**, recurren al sistema bancario, por el largo plazo y montos 30,000. Y 50,000.

Plazo de crédito solicitado

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2. **Paredes (2017)**. **Coincide** obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, fue a corto plazo, lo cual no precisa a que tiempo se le otorgo el préstamo solicitado.

Nombre de la institución financiera que otorgó el crédito

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2. **Martínez (2017) y Baltazar (2014)**. **Coincide**, reciben financiamiento de entidades del sistema NO BANCARIO. Puntualizando la Caja Municipal escogida de acuerdo a las mayores facilidades de crédito cuales fueron obtenidos a corto plazo, así disminuir el riesgo de endeudamiento y poder invertir más.

V. CONCLUSIONES

5.1 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:

- La mayoría de los autores en sus trabajos de investigación revisados describe las características del financiamiento en las empresas del sector comercio, las cuales son: La importancia fundamental que tiene el financiamiento para potenciar el crecimiento de las empresa en nuestro país, considerando lo que estas unidades representan para nuestra economía, no solamente desde un ángulo social, como es la utilización e incremento de puesto de trabajo, sino también desde el ángulo económico de la comercialización, producción y productividad, ejes vitales para el impulso del consumo, que a manera de una cadena va a generar mayor demanda de los diversos agentes económicos; ésta situación originará un mayor dinamismo en nuestra economía, y de este modo lograr un crecimiento sostenido, que pueda tener eco a nivel nacional. Las MYPES reciben financiamiento de entidades financieras no bancarias, 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.

En lo que coinciden las Mayoría de los autores es que su financiamiento es invertido en capital de trabajo, mejoramiento de local y compra de activo fijo.

5.2 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:

- De acuerdo a las características del financiamiento de la empresa - Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma, podemos concluir lo siguiente:
Se obtuvo el financiamiento de entidades del sistema NO BANCARIO, Puntualizando la Caja municipal ya que es el sistema que les otorga mayores facilidades de crédito. La obtención del crédito obtenido son a corto plazo y asimismo los créditos otorgados fue destinados como capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción la compra de activo fijo, gracias a dicha financiamiento puede ofrecer a sus clientes insumos para la agricultura de los más importantes laboratorios y de las mejores calidades.

5.3 RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

- Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa agropecuaria Chimú S.R.L se llegó a la conclusión
El financiamiento es importante para el desarrollo de las Mype que todas las Mype requieren de un financiamiento de terceros, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión de dicho financiamiento que en ambas parte lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital de trabajo o como para la compra de los activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un crédito a corto plazo. La Empresa en estudio, no obtuvo acceso de los préstamos de la Banca Formal, por falta de requisitos de no cumplía la empresa.

5.2 CONCLUSION GENERAL:

- En tanto las Mype del sector comercio del Perú y la empresa en estudio necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial. El acceso al financiamiento permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Es recomendable que el Estado promueva el financiamiento a favor de las Mypes con una Tasa de Interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor desarrollo. Además que le brinda a la empresa la posibilidad de continuar con sus actividades diarias de forma eficiente y estable, así como lograr un aporte mayor al sector económico en la que participan.

La importancia de las MYPE para el Perú es de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza, gracias a las Mype son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI). Son consideradas como una de las fuentes más importantes para resolver problemas álgidos y que los gobiernos debían tomarlos en cuenta mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas.

VI. ASPECTO COMPLEMENTARIO

6.1 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

1. **Fernández, E. (2015).** Consideraciones sobre las pyme en España. [SITIO WEB] / Citado (08/11/15). Disponible en: <https://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-la-mype-web.pdf>
2. **Caballero, (2014).** Evolución de las mypes y el impacto en el crecimiento económico de la región la libertad, período 2004 – 2011. [SITIO WEB] / Citado (08/11/17). Disponible en: <file:///C:/Users/user/Downloads/282-806-1-PB.pdf>
3. **Arriaga, A (2014).** Tesis titulada caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa grupo Carlos S.A.C. – Casma 2016. Casma- Perú.
4. **Herrera, B. (2011).** Análisis estructural de las mypes y pymes. [SITIO WEB] / Citado (08/11/15). Disponible en: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>
5. **Fernández, F (2010).** Tesis titulada “Aporte Del Sistema De Garantías A Las MYPES en el Mercado Financiero.”
6. **Bustos, S (2013).** Tesis titulada “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”

7. **Reinoso, D (2010).** En la tesis titulada “Estudio del acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del distrito metropolitano de Quito del año 2000 al 2008”.
8. **Tamariz, A (2014).** Tesis titulada “El financiamiento y su utilización en las micro y pequeñas empresas en el Perú, 2014”
9. **Cobeñas, M (2017).** Tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las empresas comercializadoras de vehículos motorizados en la ciudad de Piura, en el año 2016”. Piura - Perú.
10. **Añasco, D (2013).** Tesis titulada “caracterización del financiamiento, rentabilidad de las micro y pequeñas empresas referente al rubro venta de automotores menores sector comercial - Sullana año 2013”. Sullana – Perú.
11. **Baltazar, J (2014).** Tesis titulada “El financiamiento del crédito bancario en las mypes en sector comercio, rubro venta de insumos agrícolas en ciudad de Casma.” Casma – Perú.
12. **Carhuayano, J (2017).** Tesis titulada “caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercio del Perú: caso empresa comercial Maldonado E.I.R.L. de Casma 2016.” Casma – Perú.
13. **Paz, V (2013).** Tesis titulada. “Caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector comercio–rubro compra/venta de calzado del distrito de Chimbote, periodo 2011-2012.” Chimbote – Perú.
14. **Mendoza, E (2017).** Tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa grupo mercantil Sáenz E.I.R.L., Casma 2016” Casma – Perú.

15. **Baltazar, D (2014).** Tesis titulada “El financiamiento del crédito bancario en las mypes en sector comercio, rubro venta de insumos agrícolas en ciudad de Casma.” Casma – Perú.
16. **Cabrera, L (2015).** Tesis titulada “características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012.” Chimbote – Perú.
17. **Gitman, J (1997),** “Principios de administración financiamiento” [SITIO WEB] / Citado (08/12/17). Disponible en: <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
18. **Sunat (2011).** Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) [SITIO WEB] / Citado (08/12/17). Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
19. **Herrera B. (2011).** ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPES Y PYMES. [SITIO WEB] / Citado (08/11/15). Disponible en: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/in>
20. **Huamán, R. (2014).** Tesis Titulada “El financiamiento y la rentabilidad en las mypes del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012” ULADECH. Huaraz – Perú.

21. **Gonzales, S. (2014).** Tesis Titulada “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.” ” [SITIO WEB] / **Citado** (09/11/17). Disponible en:
22. **Reinoso, R. (2010).** Tesis titulada “Estudio del acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del distrito metropolitano de quito del año 2000 al 2008”. [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/17). Disponible en:
<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4531/1/UPSQT02349.pdf>
<http://quiipu/article/viewFile/3706/2970>
23. **Ccaccya, D (2015).** Fuentes de financiamiento empresarial [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en:
http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHA_DSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf

6.2 ANEXO

6.2.1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	JUSTIFICACION
<p>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA AGROPECUARIA CHIMU S.R.L. DE CASMA 2016.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016?</p>	<p>. Determinar y describir las Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016.</p>	<p>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 Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016</p>	<p>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 Agropecuaria chimú s.r.l de Casma 2016, obteniendo conocimientos sobre cuáles son los tipos de financiamientos apropiados para hacer que las MYPES logren alcanzar ser la empresa líder en el mercado. Así también, se usará como base para realizar otros estudios afines en los distintos sectores productivos y de servicios de la ciudad de Casma y de otros ámbitos geográficos conexos.</p>

ANEXO N°2

6.2.2 CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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 agropecuaria Chimú S.R.L. de Casma 2016”.

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

Encuestador (a): *Gonzales Cardenas Javier* Fecha: *17/10/2017*.

Razón social: *Agropecuaria Chimú S.R.L* RUC: *20133477452*

Entrevistador: Salinas Angeles Lisbett Sumiko

CUESTIONARIO:

1. ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?

1 - 3 años () 4 – 6 años () 7-10 años ()

2. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?

De 1 – 4 () De 5- 10 () Más de 10 ()

3. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?

Obtener ganancias () Generar empleo a la familia () Dar empleo a la comunidad ()

4. ¿Tiene asesoramiento de un contador público?

SI () NO ()

5. ¿Obtienen financiamiento para la empresa?

SI

NO ()

6. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?

Propio () entidades financ. Bancarias () Entidades financ no bancarias ()

7. ¿Cuál fue el monto crédito asignado para su empresa?

S/30,000 45,000 () 35,000 ()

8. ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?

6 meses 12 meses () 18 meses ()

9 ¿Estás de acuerdo con los intereses?

SI ()

NO ()

10 ¿Cuántos créditos solicito por año?

Uno () dos () tres ()

11 ¿El financiamiento obtenido fue beneficioso para su empresa?

SI ()

NO ()

12 ¿Prefiere usted financiamiento de crédito A través de:

Bancos () Caja municipal Financiera Ed pymes () Usureros ()

13 ¿Cuál entidad cree usted que apoya al financiamiento de la pequeña Empresa?

Bancos () Caja municipal () Financiera Ed pymes ()

14 ¿En que utilizo el crédito obtenido?

Capital de trabajo Mejoramiento del local Compras de activos fijos ()

Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta realizada.

 AGROPECUARIA CHIMU S.R.L.

Javier E. González Cardenas
ADMINISTRADOR