

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA
EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL. LA UNIÓN -
2018**

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

AUTOR

**JACINTO FIESTAS MILAGROS DEL SOCORRO
ORCID: 0000-0001-9711-3615**

ASESOR

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

**PIURA –PERÚ
2020**

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA
EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL. LA UNIÓN-
2018.**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Jacinto Fiestas, Milagros del Socorro

ORCID: 0000-0001-9711-3615

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Piura, Perú

ASESOR

García Mandamientos, Edmé Martha

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Piura, Perú

JURADO

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID.0000-0003-4687-067X

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID.0000-0002-5849-9188

Saavedra Chiroque, Alejandro Arturo

ORCID. 0000-0001-8886-6519

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. Alejandro Arturo Saavedra Chiroque
Miembro

Mgtr. Edmé Martha García Mandamientos
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la vida que me concede, la salud, la fortaleza de cada día, por darme la sabiduría en lo largo de mi carrera profesional y por estar siempre conmigo.

A mis padres por ser los pilares y el ejemplo de seguir, por el impulso de continuar adelante, así también a mis hermanos, por sus consejos y su comprensión, por esa unión que siempre existe en mi familia y el apoyo incondicional.

Al Sr Reynaldo y su esposa Consuelo por ser unas grandes personas que me brindaron su confianza y me apoyaron para que su negocio sea el modelo de estudio de mi investigación.

A mi prima Rosmery, por ser parte de mi crecimiento profesional y sus consejos que siempre me brindo inculcándome a seguir superándome.

A la Mgtr. Edmé García la asesora de tesis, por sus enseñanzas brindadas y hacer posible la realización de mi trabajo.

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres Eriberto y Santos por ser el soporte en mi vida, por inculcarme valores, principios para ser una persona de bien en la sociedad, por el apoyo incondicional. Me han permitido lograr una de mis metas trazadas la cual sé que se sienten orgullosos

A mis hermanos y a toda mi familia por estar siempre conmigo e inculcarme a seguir adelante venciendo todos los obstáculos.

RESUMEN

El siguiente informe de investigación tuvo como objetivo general identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018, se ha desarrollado utilizando metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, descriptivo, transversal y retrospectivo. En la cual el universo estuvo conformado por todas las empresas del sector comercio rubro venta de abarrotes del distrito de La Unión. La muestra de estudio fue 01 Mype representado por el gerente general y para dar una mayor acotación en el análisis de resultados participaron acreedores externos del financiamiento conformado por 20 asesores de crédito. Se utilizó la técnica de la encuesta, obteniendo como resultado: el financiamiento de la empresa es interno, el gerente no posee conocimientos referentes a la gestión financiera, no realiza un análisis financiero para determinar la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad. Además, no cuenta con plan estratégico y un plan de negocio estructurado que evalúe la factibilidad económica. Con respecto a los asesores de crédito el 100% de los encuestados determinan que es importante mantener un buen record crediticio y además existen beneficios para los clientes al cancelar antes de tiempo su deuda y en caso de siniestros. Se concluye con las siguientes propuestas de mejora: incentivar a la empresa tener una cultura financiera, incentivar al gerente a adquirir conocimientos sobre las finanzas o contratar a un personal capacitado, desarrollar pautas para la creación de un plan de negocio y un plan estratégico.

Palabras claves: Financiamiento, Mype.

ABSTRACT

The following research report aimed at identifying the financing opportunities that improve the possibilities of the Investment Company Don Rey EIRL. The Union in 2018, has been developed using methodology of quantitative type, descriptive level, non-experimental, descriptive, transversal and retrospective design. In which the universe was made up of all companies in the commerce sector selling groceries in the district of La Unión. The study sample was 01 Mype represented by the general manager and external creditors of the financing made up of 20 credit counselors participated in the analysis of the results. The survey technique was used, obtaining as a result: the financing of the company is internal, the manager does not have knowledge related to financial management, does not perform a financial analysis to determine liquidity, indebtedness and profitability. In addition, it does not have a strategic plan and a structured business plan that evaluated the economic feasibility. With respect to credit counselors, 100% of respondents determine that it is important to maintain a good credit record and there are also benefits for clients when their debt is paid early and in case of claims. It concludes with the following improvement proposals: encourage the company to have a financial culture, to encourage the manager to acquire knowledge about finances or to hire a trained staff, develop guidelines for the creation of a business plan and a strategic plan.

Keywords: Financing, Mype.

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO	ix
INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE GRAFICOS.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1 ANTECEDENTES.....	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales	7
2.1.3 Regionales / Locales	10
2.2 BASES TEÓRICAS	12
2.2.1. Marco teórico	12
2.2.2. Marco conceptual	17
2.3 CASO DE ESTUDIO	30
III. HIPÓTESIS	32
IV. METODOLOGÍA.....	33
4.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	33
4.1.1 El tipo de la investigación	33
4.1.2 Nivel de la investigación de la tesis	33
4.1.3 Diseño de la investigación	33
4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	34
4.2.1 Población	34
4.2.2 Muestra.....	35
4.3 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	35
4.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	35
4.4.1 Técnicas.....	35
4.4.2 Instrumentos.....	36

4.5 PLAN DE ANÁLISIS	36
4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA	37
4.7 PRINCIPIO ÉTICOS	39
V. RESULTADOS	40
5.1 RESULTADOS	40
5.1.1 Respecto al objetivo N° 01	40
5.1.2 Respecto al objetivo N° 02	54
5.1.3 Respecto al objetivo N° 03	56
5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	73
5.2.1 Respecto al objetivo N° 01	73
5.2.2 Respecto al objetivo N° 02	77
5.2.3 Respecto al objetivo N° 03	81
VI. CONCLUSIONES	86
6.1 Respecto al objetivo específico N° 01	86
6.2 Respecto al objetivo específico N° 02	87
6.3 Respecto al objetivo específico N° 03	89
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93
ANEXOS	97
Anexo N° 01: Cuestionario	97
Anexo N° 02: Solicitud permiso para aplicar encuesta	102
Anexo N° 03: Carta de respuesta	103
Anexo N° 04: Estado de situación financiera 2017	104
Anexo N° 05: Estado de resultados 2017	105
Anexo N° 06: Estado de situación financiera 2018	106
Anexo N° 07: Estado de resultados 2018	107
Anexo N° 08: Esquema que debe tener el plan de negocios para la Empresa Inversiones Don Dey EIRL	108
Anexo N° 09: esquema que debe tener el plan de estratégico para la Empresa Inversiones Don Rey EIRL	109

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Matriz de consistencia.....	37
Tabla N° 02 Resultado objetivo N° 01	40
Tabla N° 03. ¿Cuáles considera que son las principales causas para el acceso al financiamiento en el sector comercio venta de abarrotes?	44
Tabla N° 04. ¿Considera que es importante contar con garantías para la adquisición de un crédito?.....	45
Tabla N° 05.¿Existe alguna edad mínima y máxima para solicitar un crédito?	46
Tabla N° 06. ¿En la evaluación del crédito es importante que el cliente tenga antecedentes crediticios?.....	47
Tabla N° 07. ¿Considera que es importante que el cliente tenga un buen record crediticio?.....	48
Tabla N° 08.¿Para adquirir un crédito influye el nivel de desarrollo económico del negocio?	49
Tabla N° 09. ¿Es importante que el cliente controle sus ingresos y egresos?	50
Tabla N° 10.¿El cliente cuenta con beneficios por prepagar sus cuotas y cancelar su crédito antes del vencimiento?.....	51
Tabla N°11. ¿Se cuenta con beneficios en caso de siniestros?	52
Tabla N° 12.53 ¿Considera que los comerciantes tienen un fondo ante alguna emergencia?	53

INDICE DE GRAFICOS

Grafico N° 01: Fuentes de financiamiento	24
Grafico N° 02: Organización estructural	31
Gráfico N° 03: Representación porcentual de las principales causas del financiamiento.	44
Gráfico N° 04: Representación porcentual de la importancia de las garantías para el crédito.	45
Gráfico N° 05: Representación si existe edad mínima y máxima para adquirir un crédito.	46
Gráfico N° 06: Representación porcentual de la importancia de los antecedentes crediticios.....	47
Gráfico N° 07: Representación porcentual del record crediticio.....	48
Gráfico N° 08: Representación porcentual si influye el nivel de desarrollo económico del negocio.....	49
Gráfico N° 09: Representación porcentual si es importante controlar los ingresos y gastos.	50
Gráfico N° 10: Representación porcentual de los beneficios por cancelar el crédito antes de tiempo.	51
Gráfico N° 11: Representación porcentual si cuentan con beneficios en caso de siniestro.....	52
Gráfico N° 12: Representación porcentual de la determinación si los comerciantes cuentan con algún fondo para emergencias.	53

I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día el sector comercio venta de abarrotes se ha convertido en unas de las actividades más relevantes de la economía como unas de las principales fuentes generadoras de ingreso. El financiamiento es la vía con la cual el negocio obtiene liquidez y es el respaldo que requiere toda empresa para lograr sus objetivos a corto y largo plazo.

En América Latina y el Caribe, los pilares del crecimiento económico son las empresas comerciales, por ello, es importante que el gobierno y la sociedad civil, se preocupen por apoyarlas generando instrumentos adecuados. Estos instrumentos son: el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

(Corzo, 2007) Entre los obstáculos para acceder al financiamiento. Desde el punto de vista de la demanda se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías. Desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos.

En el Bajo Piura los microempresarios con la finalidad de obtener un fácil financiamiento a veces recurren a prestamistas informales, que la mayoría de veces sin darse cuenta terminan pagando una alta tasa de interés. Algunas personas tienen la idea equivocada que para acceder a un préstamo en alguna institución financiera

los requisitos y trámites son largos y complicados. Realizar hoy en día este proceso es muy simple, entre los requisitos más comunes son: tener una calificación 100% normal se evalúa al titular, cónyuge y avales, tener mínimo 6 meses de experiencia en el rubro y documentos de garantía.

Las empresas para continuar con el desarrollo de sus actividades comerciales y mantener una economía estable y eficiente se necesita de financiamiento. Sin embargo, los problemas que afrontan en este rubro de venta de abarrotes es la falta de accesibilidad a las fuentes de financiamiento debido a los plazos cortos, exigencias de garantías, tramites en los requisitos del crédito, la inseguridad por parte del microempresario, entre otros.

Inversiones Don Rey EIRL es una empresa del sector comercio dedicado al rubro venta de abarrotes en general, ubicado en el distrito de La Unión departamento de Piura, inicia sus actividades en Junio de 2013 con capital propio. El gerente de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL tiene un rol muy importante en las decisiones de financiamiento del negocio y sobre todo en las temporadas de venta en las que se requiere capital de trabajo como son: carnavales, día de la madre, día del padre, navidad, año nuevo, etc. Por estas fechas es una gran oportunidad para incrementar las ventas por ello el negocio tiene que estar abastecido y surtido. A través de esta necesidad el microempresario inyecta a su negocio, capital propio como todos los años lo realiza, inclusive desde que inicio el negocio. El principal problema que afronta dicha empresa con respecto al financiamiento externo es la falta de confianza y temor hacia las instituciones financieras por las tasas de interés y garantías. Sin embargo, es necesario que la empresa se proyecte hacia el futuro para invertir y generar más rentabilidades.

De acuerdo con la situación antes caracterizada se ha identificado el problema como ¿ Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión -2018?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018

Así también se ha planteado los objetivos específicos son los siguientes:

1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.
2. Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.
3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

Por lo consiguiente, esta investigación se justifica desde el punto de vista teórico, porque nos permite conocer de forma clara y concisa información de teorías relacionadas sobre financiamiento, los conceptos, así como también la opinión de diversos autores que realizaron investigaciones similares anteriores. Con la recopilación de información, se desarrolla el presente trabajo buscando nuevas incidencias. Desde el punto de vista práctico, la investigación contribuye a que la empresa, tenga propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento, ya que otorga datos relevantes para la toma de decisiones y estrategias empresariales para el beneficio de la empresa. Desde el punto de académico, la investigación se utilizará como antecedente y guía académica para estudios similares del tema de

financiamiento del sector comercio venta de abarrotes y conozcan las oportunidades de mejora, ya sea por alumnos de la ULADECH o de otras universidades.

El presente trabajo de investigación ha permitido identificar los siguientes resultados el financiamiento de la empresa es interno, el gerente no posee conocimientos referentes a la gestión financiera, no realiza un análisis financiero para determinar la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad. Además, no cuenta con plan estratégico y un plan de negocio estructurado que evalué la factibilidad económica. Con respecto a los asesores de crédito el 100% de los encuestados determinan que es importante mantener un buen record crediticio y además existen beneficios para los clientes al cancelar antes de tiempo su deuda y en caso de siniestros.

Se concluye con las siguientes propuestas de mejora: incentivar a la empresa Inversiones Don Rey EIRL tener una cultura financiera, incentivar al gerente a adquirir conocimientos sobre las finanzas o contratar a un personal capacitado, desarrollar pautas para la creación de un plan de negocio y un plan estratégico.

Finalmente, el trabajo de investigación es de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, el diseño es no experimental, descriptivo, transversal y retrospectivo. En la cual el universo estuvo conformado por todas las empresas del sector comercio rubro venta de abarrotes del distrito de La Unión. La muestra de estudio fue 01 Mype representado por el gerente general y para dar una mayor acotación en el análisis de resultados participaron acreedores externos del financiamiento conformado por 20 asesores de crédito, se utilizó la técnica de la encuesta dirigido al gerente de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL y a los asesores de créditos de las instituciones financieras.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 Internacionales

(Amadeo, 2013) En su trabajo de investigación titulado “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”, tuvo por objetivo determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La investigación se realizó a través de entrega de encuestas a distintos empresarios de las pequeñas y medianas empresas, el cuestionario estaba estructurado con preguntas cerradas y abiertas tendientes a recopilar información referida a las decisiones de financiamiento por parte de los directores de las Pyme, y se obtuvieron los siguientes resultados: El 53% de los empresarios expresaron que su nivel se incrementa con el paso de los días, 85% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deuda y el 100% de los empresarios encuestados financian sus actividad con fondos ajenos. Finalmente se concluye que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos.

(Vera, Melgarejo, & Mora, 2014) En su investigación denominada “Acceso a la financiación en Pymes Colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros” presenta un análisis de las fuentes de financiación utilizadas por las Pymes colombianas y su relación con indicadores de gestión financiera, con

su objetivo de identificar algunas de las causas que pueden estar originando situaciones problemáticas en su desempeño. Se realizó una investigación cuantitativa, de tipo explicativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional; la población estuvo conformada por 4.168 Pymes colombianas que reportan sus estados financieros a la Superintendencia de Sociedades en el período 2004-2009. Los resultados muestran que las Pymes se financian principalmente con recursos propios, en menor grado con pasivos de corto plazo y en baja proporción con pasivos de largo plazo, siguiendo un patrón similar al explicado por la teoría de selección jerárquica (pecking order theory); igualmente, los estadísticos sugieren limitaciones importantes para generar ingresos y atraer fuentes de financiación que fortalezcan su desempeño. Los indicadores de liquidez, eficiencia y rentabilidad evidencian una situación desfavorable para el sector, obstaculizando la obtención de nuevos recursos. Finalmente, del análisis correlacional se infiere que los indicadores de eficiencia en la gestión empresarial son los que más se asocian significativamente con el acceso a fuentes de financiación externas a las organizaciones.

(Gonzales, 2014) En su tesis titulada “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”; 16 tuvo por objetivo general determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, la investigación fue de tipo cuantitativo y nivel documental. Los resultados obtenidos fueron, el 100% de las Pyme financian su actividad con créditos a corto plazo y el 23% dijeron que la liquidez de su Pyme ha aumentado. En

conclusión, se llegó a, que la principal problemática de las micro y pequeñas empresas a nivel nacional y latinoamericano, es la obtención de recursos a través de fuentes externas, con el fin de solventar sus operaciones.

(León & Saavedra, 2017) En su trabajo de investigación denominado “Fuentes de financiamiento para las MIPYME en México” El objetivo consistió en describir, los requisitos tanto de la banca pública como privada para que otorgar financiamiento a las MIPyME en México, resaltando diferentes elementos como, tasas de interés, tiempo de permanencia en el mercado, garantías y el tamaño de su infraestructura, entre otras, a partir de una investigación documental, recopilando las fuentes de investigación disponibles acerca del tema en cuestión. El principal hallazgo es que existe diversidad de fuentes de financiamiento para la MIPyME en México, tanto de la banca privada, como de la banca pública, sin embargo, las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a crédito a largo plazo, y las dificultades asociadas a la constitución de garantías, son las carencias que los microempresarios identifican que están frenando el acceso al financiamiento, que sigue siendo un obstáculo para el desarrollo de las empresas.

2.1.2 Nacionales

(Molina, 2019) En su trabajo de investigación titulado “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Iquitos, 2019” La investigación tuvo como objetivo general: describir las principales propuestas de mejora del financiamiento,

rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Iquitos, 2019. El tipo de la investigación utilizada fue cuantitativo, el nivel de investigación utilizado fue descriptivo, el diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo. En esta investigación se tomó a 20 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Iquitos, 2019, se utilizó un cuestionario estructurado de 31 preguntas, cuyos resultados fueron: el 35.0% tuvieron de 40 a 49 años de edad, el 60.0% son del sexo masculino el 30.0% tienen secundaria completa, el 50.0% no tienen ninguna profesión, el 50.0% tenían de 1 a 3 años de antigüedad, el 60.0% tenían de 1 a 3 trabajadores, el 40.0% tienen como objetivo dan empleo a la familia, el 40.0% acudieron a un prestamista o usurero para financiar su empresa, el 30.0% no realizaron préstamos, el 35.0% solicitaron un monto promedio de S/.5'000 para financiar su empresa, el 50.0% fueron créditos a corto plazo, el 30.0% invirtieron el préstamo en el mejoramiento y/o ampliación del local, el 50.0% respondieron que la rentabilidad de su empresa no mejoró con el financiamiento que recibieron.

(Ruiz, 2017) En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado Modelo de Sullana-año 2015” tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ventas de abarrotes del Mercado Modelo de Sullana. La investigación fue descriptiva, para llevarla a

cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 30 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta y obteniéndose los siguientes resultados: el 65% de los encuestados son adultos, el 77% son de sexo masculino y el 43% sólo tienen educación primaria. En cuanto a las MYPES: el 63% afirman que tienen más de 03 años en la actividad y el 73% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 63% no tiene ningún trabajador permanente y el 90% se inició con capital ajeno. Respecto al financiamiento: El 90% obtuvo crédito en el sistema bancario, 73% recibieron montos mayores a 5000 soles y el 83% deben pagar intereses entre el 16 y 25%. Respecto a la Rentabilidad: El 97% afirma que la rentabilidad de la MYPE ha mejorado en los últimos dos años y el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad.

(Panduro, 2019) En su trabajo de investigación titulado “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Masisea, 2019” El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general describir las principales propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Masisea, 2019 La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a cabo se trabajó con una población de 25 y una muestra de 25 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 33 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios; De las microempresas encuestadas se establece que

de los representantes de las micro empresas encuestadas el 20% tienen de 18 a 30 años, el 40% tienen de 31 a 50 años. Con respecto a las características de las microempresas; De las microempresas encuestadas se establece que el 32% tuvieron el negocio con el fin de generar ingresos para la familia. Con respecto al financiamiento; De las microempresas encuestadas se establece que el 48% obtienen el financiamiento de las entidades bancarias. Con respecto a la rentabilidad; De las microempresas encuestadas se establece que el 56% considera que la rentabilidad ha mejorado con el financiamiento.

2.1.3 Regionales / Locales

(Espinoza, 2018) El presente trabajo titulado: “Características del financiamiento y competitividad de las Mype del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara Alta de la provincia de Talara, año 2018”, tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y competitividad de las Mype del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara Alta de la provincia de Talara, año 2018. El tipo de investigación fue no experimental-transversal descriptivo- cuantitativo. La primera población para la variable financiamiento está conformada por 24 dueños. La segunda variable competitividad se considera infinita, la cual está conformada por los clientes del rubro abarrotes, siendo la muestra 68; a quienes se les aplicó un cuestionario, utilizando la técnica de la encuesta. los principales resultados del financiamiento fueron: el 50% manifiesta que es recomendable que el negocio mantenga una buena relación con los bancos, el 50% manifiesta que debemos de ser puntuales en nuestra entidad financiera para que nos ayuden a obtener

condiciones favorables en nuestro siguiente crédito, el 88% manifiesta que al iniciar su negocio obtuvieron crédito, el 50% manifiesta que si conto con asesoramiento financiero.

(Bayona & Talledo, 2011)En su tesina titulado “Análisis económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de La Unión”. Tuvo como objetivo identificar las barreras de entrada al mercado crediticio de los comerciantes del mercado de La Unión. El tipo de estudio fue descriptivo basado en el análisis de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a comerciantes Los principales resultados son los comerciantes en el mercado de La Unión tiene un endeudamiento muy alto, lo que limita el fácil acceso al financiamiento formal. La mayoría de los comerciantes tienen negocios con más de 5 años de funcionamiento, siendo la mayoría negocios sólidos dirigidos por personas con experiencia en el giro, sin embargo, existe problemas en la gestión del mismo dado que al comparar su capital inicial y el actual no hay incrementos significativos. Existe un gran número de comerciantes que actualmente tiene deudas, su principal fuente de financiamiento son los prestamistas informales dado que le es más fácil y rápido obtener un crédito sin importarles las altas tasas de interés a las que están sujetos dichos créditos, en segundo motivo por el cual prestan de estas fuentes es porque no son sujetas de crédito dado que están mal calificados en las centrales de riesgo es decir por tener antecedentes crediticios negativos.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1. Marco Teórico

2.2.1.1 Teoría del financiamiento

Según (Solorzano, 2014) Nos explica que financiamiento es el acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

(Pisco, 2016) Es el conjunto de recursos monetarios que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. Cuando la PYME elige la estructura financiera está vendiendo sus activos reales a inversionistas como un paquete de demandas financieras. El cómo se distribuye la mezcla de esas demandas financieras no debe impactar el valor real de los activos reales, es decir, independientemente de cómo partir el pastel en rebanadas, el tamaño no crece ni reduce; en una empresa el pastel representa los activos reales y las rebanadas representan las demandas financieras, con la teoría del financiamiento, se busca los equilibrios entre los

costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa y serían utilizados en diferentes operaciones económicas de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. (Modigliani y Miller, 1958)

(Turmero, 2003) 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.

Para (BCRP, 2009) 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). El financiamiento informal está acompañado de altas tasas de interés, así como de duras condiciones crediticias, las cuales limitan el crecimiento y la capacidad de desarrollo de las MYPE. El financiamiento de las entidades financieras permite acceder a tasas de interés más bajas, así como a mejores condiciones y a asesoría especializada.

2.2.1.2 MYPE

Según la (SUNAT, Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa, 2003), promulgada el 3 de julio del 2003, lo define la micro y pequeña empresa es 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. Cuando esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las microempresas.

(Pisco, 2016) La Microempresa es aquella empresa de tamaño pequeño, si bien puede haber variantes de país a país, una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada, en tanto, otro de los rasgos característicos y diferenciales con respecto a las empresas más grandes, es que, en la microempresa, casi siempre, el dueño de la misma trabaja en ella. Es decir, una microempresa tiene una incidencia bastante acotada en el mercado en el cual se desempeña, no vende grandes volúmenes, ni necesita de una gran cantidad de capital para funcionar, pero en cambio sí predominará en ella mano de obra.

(Palacios, 2018) Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son unidades económicas que pueden desarrollar actividades de producción,

comercialización de bienes, prestación de servicios, transformación y extracción, existen casi 6 millones a nivel nacional, 93.9 % microempresas (1 a 10 trabajadores) y solo 0.2 % pequeñas (de 1 a 100 trabajadores), el resto, 5.9 % son medianas y grandes empresas. Las MYPES mayormente surgen por necesidades insatisfechas de sectores pobres, por desempleo, bajos recursos económicos, trabas burocráticas, dificultades para obtener créditos, entre otros.

Características de la MYPE

Según (SUNAT, Decreto legislativo que aprueba la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, 2018) De acuerdo a la modificación del artículo 3° de la ley 28015, ley de la promoción y formalización de la micro y pequeña. Las Mype deben reunir las siguientes características concurrentes:

microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalas para la pequeña empresa será determinado por el decreto supremo refrendado por el ministerio de economía y finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del producto bruto interno nominal durante el referido periodo.

Beneficios de las MYPE

(Sunat, 2019) El Estado otorga varios beneficios de las micro y pequeñas empresas, brindándoles facilidades para su creación y formalización, dando políticas que impulsan el emprendimiento y la mejora de estas organizaciones empresariales.

- Pueden constituirse como personas jurídicas (empresas), vía internet a través del portal de servicios al ciudadano y empresas.
- Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales.
- Gozan de facilidades del estado para participar eventos feriales y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con un mecanismo ágil y sencillo para realizar sus exportaciones denominado exporta fácil a cargo de la SUNAT.
- Pueden participar en las contrataciones y adquisiciones del estado.

Importancia de las MYPES

(Tello, 2014) La importancia de la Mype se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos

puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

(Fischman, 2019) La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es similar en todo el mundo, ya que aportan entre 70 % y 90 % de los empleos y aportan la mitad del PIB mundial. La supervivencia de la economía mundial está ligada a estas empresas, y no solamente a las empresas grandes como muchos podrían creer. Sin PYMES, un país no tiene oportunidades de crecer económicamente. Es por ello que los gobiernos, cada vez más, empiezan a ofrecer apoyos para los emprendedores que entran al mundo de las pequeñas y medianas empresas.

(Emprendedores, 2018) Las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) colocaron S/ 11,831 millones a las MYPES al mes de enero de 2018. El monto representa un crecimiento de 13.7% respecto a los S/ 10,406 millones que alcanzaron durante el mismo período del 2017.

2.2.2. Marco Conceptual

2.2.2.1 Sector Comercio

Según (Orozco, 2019) Esta actividad es tan antigua como la humanidad, surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, carecían de otros productos básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas; es decir, a practicar el trueque. Con el tiempo, apareció la moneda (dinero), y el comercio comenzó a basarse en la compra y la venta de productos. El comercio interno

se organiza de dos maneras: comercio mayorista o al mayor, consiste en el proceso comercial entre los productores y los comerciantes que compran grandes cantidades; y el comercio minorista o al detal, se establece entre los minoristas y los consumidores que adquieren productos en pocas cantidades. La actividad comercial desempeña un importante papel dentro del sector económico, ya que suele dar empleo a más del 15 % de la población activa.

Según (Godas, 2007) El comercio mayorista se caracteriza por adquirir productos a fabricantes y otros mayoristas y distribuirlos a otros mayoristas, distribuidores, minoristas e incluso a fabricantes, pero no a los consumidores finales.

Según (Analítica de retail, 2019) En las ventas al por menor los productos se venden a un precio mayor por unidad que al por mayor. Dado que los mayoristas venden productos en grandes cantidades, compran el producto con un descuento y luego usan sus propias fórmulas para aumentar el precio de venta al público.

2.2.2.2 Tienda de Abarrotes

(Campos, 2013) Indica que las tiendas de abarrotes en México tienen origen en la época de la conquista, el concepto de la palabra “abarrotes” comenzó a utilizarse en las colonias españolas de América, donde los establecimientos de venta quedaban “abarrotados” de víveres y otros productos tras la llegada de un buque al puerto procedente de España o de otras colonias. Además, se dice que la palabra es de origen gallego y durante el virreinato se daba a los bultos con

mercancía que transportaban las embarcaciones comerciales. Después de esto, las mercancías se conocieron como abarrotes, en lugar de los envoltorios. A lo largo de la historia de este tipo de comercios en México, los abarrotes se han convertido en productos de primera necesidad y, por lo tanto, altamente redituables. De tal manera que los analistas aseguran que las tiendas se están yendo a poblaciones donde tradicionalmente no tenían presencia. Las tiendas de abarrotes han adquirido notable importancia en cualquier rincón del país, pues tienen una importante participación, conformando un sólido esquema dentro del comercio mexicano, como el comercio detallista, que marcó la pauta para que en México los tenderos se transformaran en abarroteros, y sus negocios en las tiendas de abarrotes.

2.2.2.3 Financiamiento

Se designa con el término de financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (ABC, 2017).

Motivos para recurrir a un financiamiento

(Crece Negocios, 2013) Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

1. Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u

obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.

2. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

(Turmero, 2003) La falta de liquidez en las empresas (tanto públicas como privadas) hace que recurran a las fuentes de financiamiento que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico y asegurar las inversiones.

Consideraciones al solicitar un crédito

(Asesor Empresarial, 2015) Para pedir un crédito es muy importante conocer las alternativas que se acomoden a nuestros bolsillos y a nuestras necesidades. Un primer aspecto que las personas deben tomar en cuenta es el monto de las cuotas que habrán de pagar o la tasa de costo efectivo anual (TCEA), es decir, la que incluye la tasa de interés y los pagos adicionales que uno debe hacer. Además, debes tener en cuenta las facilidades que te dará la entidad financiera que elijas para el crédito. Así, considera qué tan fácil es realizar el pago de las cuotas, por ejemplo, si es que hay la posibilidad de cancelar mediante Internet, mediante agentes corresponsales o si solamente puede hacer los pagos

en las ventanillas. Al momento de hacer tu evaluación del crédito, considera no solamente a los bancos, sino también a las financieras y a las cajas de ahorros municipales o rurales. No es la idea pedir un crédito pensando en que tendrás dificultades de pago, pero de todas maneras averigua cuánto debes pagar adicional por mora si es que esta situación se presenta. Además, pregúntale al representante de la entidad financiera qué flexibilidad hay si es que pudieras tener problemas para el pago del préstamo.

Tasa de interés

El más fácil de identificar es el interés que cobran las entidades por hacer un préstamo, es decir, el precio que el deudor paga por los recursos que pidió prestados en un plazo determinado. Esta tasa representa un porcentaje del dinero prestado y puede ser expresada de manera mensual, trimestral o anual. Entre las variables que determinan la tasa de interés está el riesgo asociado al crédito, el tiempo determinado para la devolución de los recursos y el sistema de amortización (Empresarial, 2014)

Cargos o costos asociados

Dentro de estos costos está lo que el banco o entidad financiera debe gastar por revisar su solicitud de crédito o para darle el servicio que está solicitando a su cuenta (costos de mantenimiento, cobros por atrasos, cargos por servicios dados, y otros). (Admin, 2016)

Tipos de recursos financieros

(Trenza, 2018) Los recursos financieros los puedes clasificar como interno o externo, es decir, según donde se generan, dentro o fuera de la empresa.

Financiación interna (Inversión)

Son las fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:

- **Incrementos de pasivos acumulados.** Son las generadas íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc (Montenegro, 2015).
- **Utilidades reinvertidas:** Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación, y en la cual, los socios decidan que en los primeros años, no repartirían dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas) (Guzmán, 2006)
- **Aportaciones de los socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste (Alcalar, 2016).
- **Venta de activos:** Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras. (Univia, 2014).

- Depreciación y amortizaciones: Son operaciones mediante las cuales y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre, disminuyendo con esto las utilidades y por lo tanto no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos (Turmero, 2003)

Financiación externa

(Guzmán, 2006) Los recursos financieros externos, son todos aquellos que no han sido generados por la propia actividad de la empresa, según su procedencia se pueden clasificar como propios o ajenos:

- Fuentes de financiamiento propias: son los recursos financieros aportados por los socios o propietarios. Recogidos en la partida contable de capital social.
- Fuentes de financiamiento ajenas: son los recursos financieros aportados por personas físicas o jurídicas distintas a los propietarios.

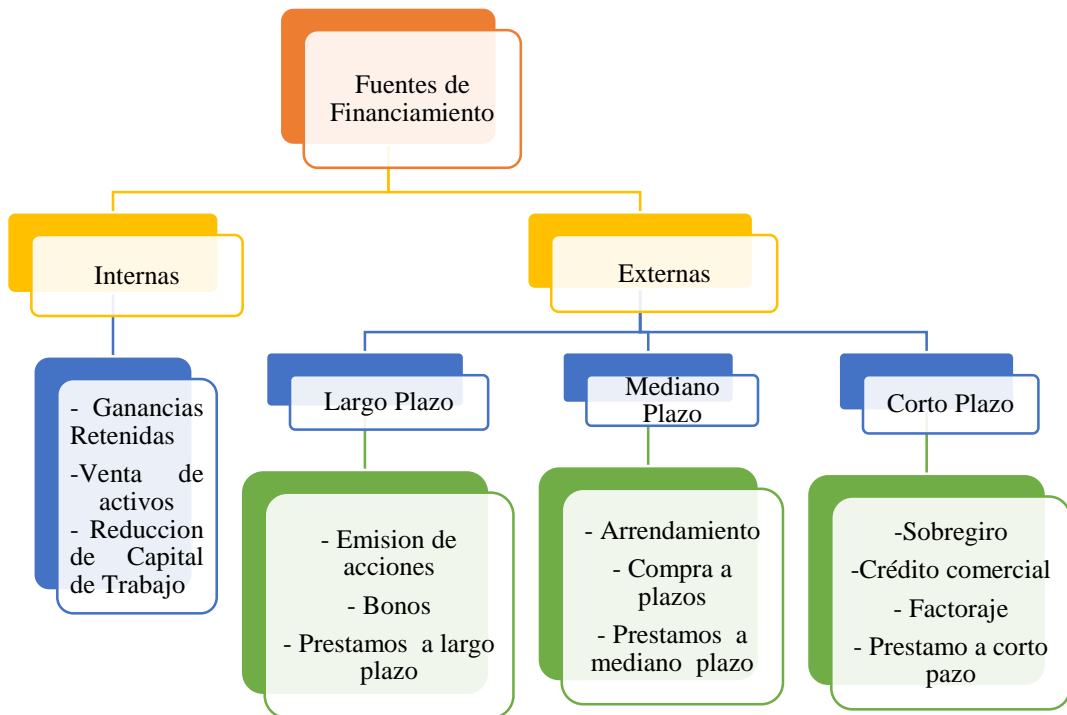
Clasificación de financiamiento

(Trenza, 2018) Las fuentes de financiación son todas aquellas entidades o empresas públicas o privadas, a las que puedes acudir para buscar dinero para la empresa.

- A largo plazo: son los recursos financieros aportados a la empresa, cuyo plazo de exigibilidad o devolución es superior a un año. Como puedes ser un préstamo hipotecario, un préstamo personal o un leasing.

- A corto plazo: son los recursos financieros aportados a la empresa, cuyo plazo de exigibilidad o devolución es igual o inferior a un año. Como puede ser una póliza de crédito, un préstamo personal, un descuento comercial o leasing.

Grafico N° 01: Fuentes de financiamiento



Fuente: Elaboración propia

Requisitos para acceder a un crédito

(Gestión, 2018) Todo banco empieza verificando si la persona cuenta con un buen historial crediticio y por eso es necesario que cumpla con sus compromisos de pagos a tiempo. Antes de desembolsar un préstamo, los bancos siempre realizan una evaluación crediticia que dependería de cada institución, pero todas siempre revisan que el solicitante no tenga deudas morosas en el sistema financiero. Entre los aspectos que se toman en cuenta para determinar si una persona es sujeto de crédito destacan:

- Si es cliente que cumple con sus compromisos de pago en fecha.
- Cuál es la actividad económica a que se dedica y la antigüedad que tiene su negocio.
- Se tomará en cuenta su capacidad de pago, que es la cantidad de deuda que puede manejar de acuerdo a sus ingresos, los gastos del negocio y sus gastos personales (incluyendo las personas que dependen de él)
- En algunos casos tendrá en cuenta si dispone de capital adicional, si tiene cuentas de ahorro o alguna propiedad que pueda como garantía del préstamo
- También es recomendable guardar su título de propiedad, constancia de posesión, testimonio de compra venta, declaración de herederos u otros documentos que puedan acreditar la propiedad de su negocio y/o vivienda.

2.2.2.4 Plan de negocio

(Arturo, 2019) Un plan de negocios también conocido como proyecto de negocio o plan de empresa, es un documento en donde se describe y explica un negocio que se va a realizar, así como diferentes aspectos relacionados con este, tales como sus objetivos, las estrategias que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida y la rentabilidad esperada. No existe una estructura o formato estándar que se use por igual para todos los planes de negocios, sino que un plan de negocios puede adoptar la estructura o formato que mejor se crea conveniente de acuerdo a los objetivos que se quieran alcanzar con el plan, pero siempre asegurándose de que esta le de orden y lo haga fácilmente entendible para cualquiera que lo lea.

Una estructura típica que incluye todas las partes o secciones que debería tener un plan de negocios es la siguiente:

- El resumen ejecutivo: el resumen ejecutivo es un resumen de los puntos más importantes de las otras partes del plan de negocios.
- La definición del negocio: en la definición del negocio se describe el negocio que se va a realizar, así como aspectos básicos relacionados con este.
- El estudio de mercado: en el estudio de mercado se describen aspectos relacionados con el mercado en el cual operará el negocio.
- El estudio técnico: en el estudio técnico se describen aspectos técnicos relacionados con el negocio.
- La organización del negocio: en la organización del negocio se describe cómo estará organizado el negocio y cómo se relacionarán entre sí las diferentes áreas, departamentos o unidades orgánicas que lo conformarán.
- El estudio de la inversión y financiamiento: en el estudio de la inversión y financiamiento se señala la estructura de la inversión y del financiamiento del negocio.
- El estudio de los ingresos y egresos: en el estudio de los ingresos y egresos se muestra una estimación de los ingresos y egresos que tendrá el negocio.
- La evaluación financiera: en la evaluación financiera se muestra el desarrollo de la evaluación financiera realizada al negocio.

Se suele pensar que un plan de negocios solo se elabora al momento de iniciar un nuevo negocio; pero lo cierto es que este también se suele elaborar cuando ya se cuenta con un negocio en marcha y, por ejemplo, se va a lanzar un nuevo producto al mercado, incursionar en un nuevo mercado, o ingresar a un nuevo rubro de negocio. Así mismo se suele pensar también que un plan de negocios es algo que solo le compete a las grandes empresas; pero lo cierto es que sin importar que se trate de una gran empresa o un pequeño negocio, el desarrollo de un plan de negocios es una etapa por la que todo emprendedor debe pasar, sobre todo hoy en día en donde debido a la gran competencia existente, las posibilidades de sacar adelante un nuevo negocio no son muy favorables.

¿Cuál es la importancia de un plan de negocios?

Tal como hemos mencionado y lo comprobarás al seguir la guía que encontrarás en la siguiente sección, redactar un plan de negocios es una tarea que puedes hacer sin mayores complicaciones en el plazo de algunos cuantos días. Sin embargo, si a pesar de ello aún consideras que un plan de negocios no es algo que sea de mucha utilidad y, por tanto, que valga la pena hacer, a continuación, te presentamos las tres principales razones por las que es importante un plan de negocios y, por tanto, por las que deberías hacer uno.

1. Permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio: Una de las principales utilidades de un plan de negocios es que permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha, y así, por ejemplo, ahorrar tiempo y dinero en caso de que el negocio no sea

viable o rentable. Para entender esta utilidad supongamos un negocio que se pone en marcha sin hacer previamente un plan de negocios y que, al cabo de 6 meses, debido al bajo nivel de sus ventas, se ve obligado a cerrar. Si hubiésemos hecho un plan de negocios para este negocio hubiésemos sabido de antemano que el negocio no iba a tener un buen nivel de ventas y, por tanto, que no era viable, y así, no lo hubiésemos puesto en marcha y perdido el tiempo y el dinero que empleamos para ponerlo en marcha y operarlo durante los 6 meses que duró.

2. Sirve de guía para poner en marcha y operar un negocio: Un plan de negocios sirve también de guía para poner en marcha un negocio y posteriormente operarlo durante los primeros meses de vida. Cuando iniciamos un negocio sin hacer previamente un plan de negocios, vamos tomando decisiones en el camino, lo cual por lo general hace que iniciar el negocio y dominar su funcionamiento nos tome más tiempo que el que nos hubiese tomado si previamente hubiésemos hecho el plan, además de hacernos más propensos a cometer errores o fracasar. Pero en cambio, al hacer un plan de negocios sabemos los pasos que debemos seguir para poner en marcha el negocio y luego cómo operarlo, lo cual por lo general nos permite ser más eficientes, reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo de cometer errores o fracasar.

3. Conseguir financiamiento: Finalmente, en caso de buscar financiamiento, un plan de negocios nos permite demostrar a terceros la viabilidad y lo atractivo de un negocio y, por tanto, nos ayuda a conseguirlo. En caso de querer obtener un préstamo, nos permite demostrar a un banco,

entidad financiera o prestamista, que el negocio es rentable y que seremos capaces de pagar la deuda contraída oportunamente, y así convencerlos de que nos lo otorguen.

2.2.2.5 Plan estratégico

Según (Marciniak, 2013) En su forma más simple un plan estratégico es una herramienta que recoge lo que la organización quiere conseguir para cumplir su misión y alcanzar su propia visión (imagen futura). Entonces ofrece el diseño y la construcción del futuro para una organización, aunque éste futuro sea imprevisible. El plan estratégico define también las acciones necesarias para lograr ese futuro. Entonces dicho plan es una apuesta de futuro y por eso, se adecua a un postulado de Ackoff R (1981), un gurú de planificación estratégica: El futuro no hay que preverlo sino crearlo. El objetivo de la planificación debería ser diseñar un futuro deseable e inventar el camino para conseguirlo. Haciendo un recorrido por definiciones de diversos autores, nos encontramos con elementos comunes que nos acercan en mayor medida a la idea de plan estratégico. Estos elementos son: está el concepto de un entorno, es decir, una serie de condiciones ajenas a la organización, a las que ésta debe responder. Algunas de estas condiciones son negativas (amenazas) y otras positivas (oportunidades). Para conocer estas condiciones, se debe llevar a cabo un análisis del entorno. También la gerencia debe realizar un análisis de la situación actual, con el fin de determinar su posición en el entorno y su cantidad de recursos y reconocer sus debilidades y fuerzas. Además, la organización debe poseer la imagen de su futuro (visión) y establecer metas u

objetivos estratégicos básicos. El objetivo de más alto nivel se suele conocer como la misión. Por último, la organización proyecta como aplicar sus recursos y describe los programas de acción a largo plazo (estrategias), que determinan los objetivos estratégicos de desarrollo de dicha organización y que muestran cómo lograrlos en forma de objetivos operacionales y tareas a realizar específicas.

2.3 CASO DE ESTUDIO

Número de Ruc:	20520057956
Razón social:	Inversiones Don Rey EIRL.
Fecha de inscripción:	13/04/2013
Fecha de inicio de actividades:	13/06/2013
Estado del contribuyente:	Activo
Condición del contribuyente:	Habido
Dirección del domicilio fiscal:	Cal. Callao N° 724 Centro La Unión- Piura - Piura
Actividades económicas:	*Venta al por menor y mayor de productos de primera necesidad. *Transporte de carga por carretera

Misión

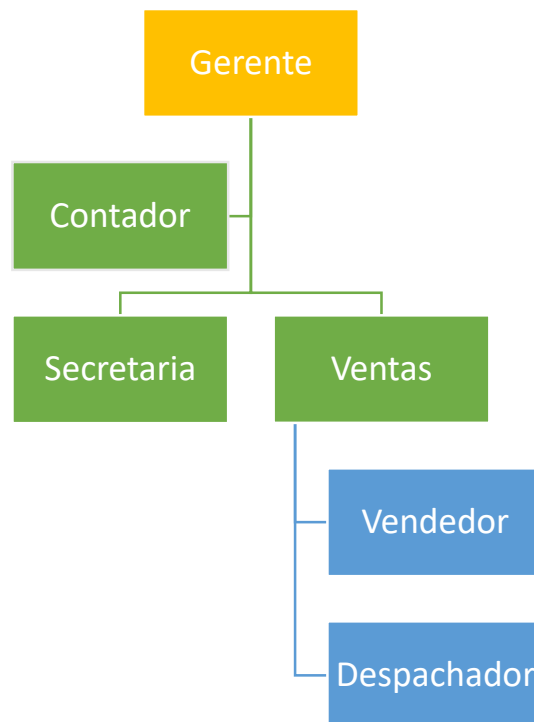
Satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes brindando una gran variedad de productos de primera necesidad, que nuestros clientes se sienten cómodos con la atención que ofrecemos.

Visión

“Ser una de las mejores tiendas de abarrotes del Distrito de La Unión y abrir sucursales en otros distritos”

Organigrama estructural

Grafico N° 02: Organización estructural



Fuente: Proporcionada por la empresa Inversiones Don Rey EIRL.

III. HIPÓTESIS

La presente investigación es descriptivo y estudio de caso, por lo cual, no se formuló hipótesis, basándose en:

(Galán, 2009) En su publicación “Las hipótesis en la investigación” donde señala que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

IV. METODÓLOGIA

4.1 Diseño de la investigación

4.1.1 El tipo de la Investigación

El presente estudio de investigación, estuvo comprendido bajo un enfoque de tipo cuantitativo porque para la recolección de información se utilizó instrumentos y para la presentación de resultados es de manera estadística.

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables (Fernández, S & Díaz, 2002).

4.1.2 Nivel de la investigación de la tesis

Es descriptiva debido a que no existe manipulación de las variables encontradas, es decir solo se recolecto dicha información y se agrupo para tener cifras aproximadas. La investigación describe los datos relevantes con respecto al financiamiento de la realidad de la empresa.

De acuerdo (Peña, 2013) este nivel también conocido como la investigación estadística, se describen los datos y características de la población en estudio. En este nivel se responde a las preguntas: quién, qué, dónde, cuándo y cómo.

4.1.3 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación se define como la base al procedimiento. Alude al proceso de recolección de datos que permite al investigador, lograr la validez interna de la investigación, es decir; generar un alto grado de confianza en las conclusiones

generadas, que van en consonancia con los objetivos establecidos (Hernández, 2012)

El diseño de la presente investigación es no experimental, descriptivo, transversal y retrospectivo

No experimental, porque las variables no se manipularon, el fenómeno se observó tal y como esta en contexto según la realidad de la naturaleza.

Descriptivo, se sintetizo los datos más importantes y relevantes de la variable.

Transversal, porque para la aplicación de los instrumentos al momento de la recolección de datos se dieron en un solo momento. Con el propósito de identificar las oportunidades del acceso al financiamiento, de acuerdo la situación de la empresa y analizarlo según el contexto dado.

Retrospectivo, porque para la elaboración de los antecedentes de la investigación y análisis de resultados se indago fuentes de información sobre hechos ocurridos anteriormente similares al tema de estudio, como tesis, artículos, etc.

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población

La población de esta investigación está conformada por todas empresas del sector y rubro venta de abarrotes, las mismas que se encuentran en el distrito de La Unión.

4.2.2 Muestra

Para determinar la muestra se utilizó el muestreo no probabilístico intencional, es decir de la población se seleccionó una MYPE del sector comercio rubro venta de abarrotes del distrito de La Unión, representado por el gerente general de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL y para dar una mayor acotación en el análisis de resultados participaron acreedores externos del financiamiento conformado por 20 asesores de crédito: 5 asesores de Financiera Raíz, 5 asesores de CMAC Piura, 5 asesores de CMAC Huancayo y 5 asesores de Mibanco.

4.3 Definición y Operacionalización de variables

No aplica por ser una investigación de caso.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.4.1 Técnicas

Para el recojo de la información de la presente investigación se aplicó la encuesta, que estuvo dirigido al gerente de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL y otra a los asesores de crédito del sector financiero con la finalidad de obtener información de los factores relevantes del financiamiento.

La técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz (Casas, Repullo, & Donado , 2003)

4.4.2 Instrumentos

El principal instrumento que se utiliza en la presente investigación es el cuestionario el cual consta de 23 preguntas dirigido al gerente de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL y otro cuestionario el cual consta de 10 preguntas dirigido a los asesores de crédito, con la finalidad de sustentar los objetivos planteados de establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas formuladas en base a una o más variables a medir, donde se utiliza un formulario impreso estandarizado de preguntas, en el cual el contestante llena por sí mismo. La selección de los temas para la realización del cuestionario, depende de los objetivos que se haya planteado el investigador al inicio de la investigación (Contreras & Roa, 2015).

4.5 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación para conseguir el objetivo específico N° 1 Se utilizó el cuestionario la cual consta de 23 preguntas aplicado al gerente de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL y otro cuestionario dirigido a los asesores de crédito el cual consta de 10 preguntas, con la finalidad de establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa, para conseguir el objetivo específico N° 2 se realizó la descripción de las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa, Finalmente para conseguir el objetivo específico N° 3; se explicó la propuesta de mejora del financiamiento que permitan mejorar las posibilidades de crecimiento en la MYPE.

4.6 Matriz de consistencia

Tabla N° 01: Matriz de Consistencia

Enunciado	Objetivos		Variable en estudio	Metodología
	General	Específicos		
¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018?	Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018. • Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018. 	Financiamiento	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental-descriptivo-transversal- retrospectivo</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

		<ul style="list-style-type: none">• Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.		
--	--	---	--	--

Fuente: Elaboración propia.

4.7 Principio éticos

Durante el desarrollo de la investigación se ha dado cumplimiento de los principios éticos, se respetaron los derechos de autor de las fuentes de información permitiendo darle una originalidad al trabajo de la investigación, se aplicaron principios como:

Beneficencia no maleficencia. - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados.

Integridad científica. -La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al Objetivo N° 01

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

Tabla N° 02 Resultado Objetivo N° 01

ITEM	MARCAR	OPORTUNIDAD
1. ¿Quién es el encargado de administrar los recursos financieros de su empresa?		
a) Gerente	X	
b) Administrador		
c) Contadora		
2. ¿Conoce todos movimientos financieros que se realizan en la empresa?		
a) Si		X
b) No		
3. ¿Posee usted conocimientos técnicos referentes a la gestión financiera?		
a) Si		
b) No	X	
4. ¿Asiste a capacitaciones, seminarios, charlas sobre el manejo de las finanzas?		
a) Si		
b) No	X	
5. ¿Cuenta con la experiencia sobre el manejo de los recursos financieros?		
a) Si	X	X
b) No		
6. ¿Considera que es importante y necesario las capacitaciones sobre el manejo de los recursos financieros?		
a) Si	X	
b) No		
7. ¿Considera usted que mantiene un equilibrio entre los ingresos y gastos de la empresa?		
a) Si	X	X

b) No		
8. ¿Realiza programaciones de pagos mensuales como: sueldos, tributos, facturas, etc.?		
a) Si	X	X
b) No		
9. ¿Su sistema contable le permite determinar si su empresa está en déficit o superávit?		
a) Si	X	X
No		
10. ¿Para este periodo la empresa cuenta con un flujo de efectivo proyectado?		
a) Si		
b) No	X	
11. ¿Cada que tiempo el área contable le proporciona información sobre su situación financiera de su negocio?		
a) Trimestral		
b) Semestral		
c) Anual	X	
12. ¿Cuál fue el capital inicial del negocio?		
a) Propio	X	X
b) Tercero		
c) Mixto		
13. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza su empresa constantemente?		
a) Interna	X	
b) Externa		
14. ¿Actualmente tiene préstamos vigentes?		
a) Si		
b) No	X	
15. ¿Tiene las garantías suficientes al momento de solicitar el financiamiento?		
a) Si	x	X
b) No		
16. ¿En la empresa el flujo de ingresos financieros es constante?		
a) Si		
b)No	X	
17. ¿Genera una cultura de ahorro en las entidades financieras?		
a) Si		

b) No	X	
18. ¿Conoce los productos (cuentas de ahorro) y sus beneficios que ofrecen las instituciones financieras?		
a) Si		
b) No	X	
19. ¿Antes de asumir diferentes obligaciones financieras hace un análisis para determinar si la empresa posee la liquidez suficiente?		
a) Si		
b) No	X	
20. ¿Realiza un análisis para determinar el endeudamiento y la rentabilidad de su empresa?		
c) Si		
d) No	X	
21. ¿La empresa se ha proyectado objetivos a lograr a corto, mediano o largo plazo?		
a) Si	X	X
b) No		
22. ¿La empresa tiene un Plan estratégico que establezca las acciones a desarrollar?		
a) Si		
b) No	X	
23. ¿La empresa tiene un plan de negocio estructurado que evalúe la factibilidad económica?		
a) Si		
b) No	X	

Fuente: Elaboración Propia

Aplicado al Gerente de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. Se ha determinado las siguientes oportunidades:

1. En la Empresa Inversiones Don Rey EIRL la persona encargada de administrar los recursos financieros desde que inició sus actividades es el gerente quien es el mismo dueño del negocio. Conoce todos los movimientos de las transacciones financieras que se realizan en la empresa.

2. Considera mantener un equilibrio entre los ingresos y gastos de la empresa. Realiza programaciones de pagos mensuales como: sueldos, tributos, facturas, etc.
3. Tiene un sistema contable que le permite determinar si su empresa está en déficit o superávit.}
4. Su capital inicial del negocio es propio. Así mismo se evidencia que la empresa cuenta con garantía para poder obtener un financiamiento.
5. La empresa se ha proyectado objetivos a lograr a corto, mediano o largo plazo.

❖ Aplicado a los asesores de crédito

Tabla N° 03.

¿Cuáles considera que son las principales causas para el acceso al financiamiento en el sector comercio venta de abarrotes?

Alternativas	Frec	%
a) Cultura crediticia y mal información	5	25%
b) Capacidad de pago	0	0%
c) Capacidad empresarial	0	0%
d) Garantías	3	15%
e) Distancia geográfica	0	0%
g) Todas las anteriores	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras

Elaboración: Propia

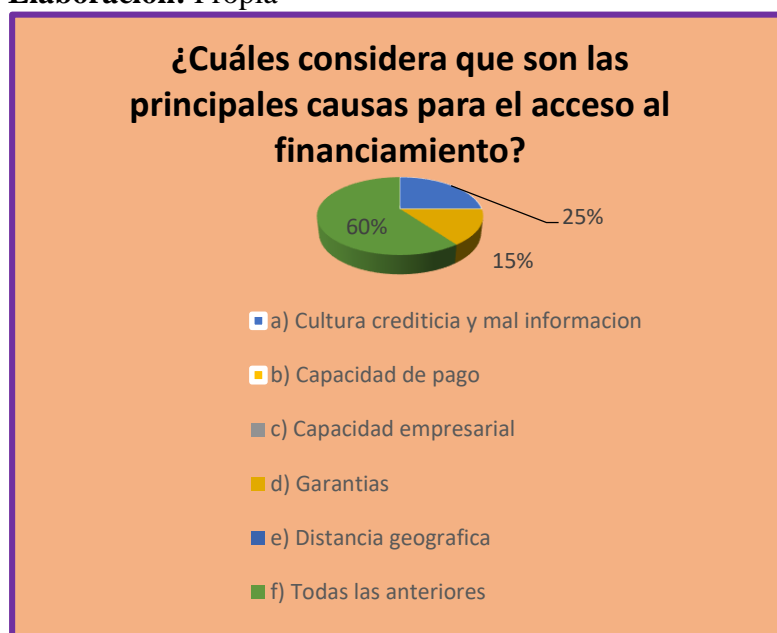


Gráfico N° 03: Representación porcentual de las principales causas del financiamiento.

Fuente: Tabla 3

Interpretación: El 60% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que la cultura crediticia y mal información, la capacidad de pago, la capacidad empresarial, las garantías, los ingresos y la distancia geográfica son las principales causas del acceso al financiamiento en el rubro venta de abarrotes, esto se da debido a que existen factores por lo que los comerciantes no cuentan con un crédito para su

negocio.

Tabla N° 04.

¿Considera que es importante contar con garantías para la adquisición de un crédito?

Alternativas	Frec	%
a) Si	20	100%
b) No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia



Gráfico N° 04: Representación porcentual de la importancia de las garantías para el crédito.

Fuente: Tabla N° 04

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que es importante que el negocio cuente con las garantías para acceder un crédito, esto es debido a que las entidades financieras tienen como requisito primordial que el negocio tenga respaldo ante cualquier incumplimiento del crédito.

Tabla N° 05.

¿Existe alguna edad mínima y máxima para solicitar un crédito?

Alternativas	Frec	%
a)Si	20	100%
b) No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia



Gráfico N° 05: Representación si existe edad mínima y máxima para adquirir un crédito.

Fuente: Tabla N° 05

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que, si existe una edad mínima y máxima para solicitar un crédito, esto es debido al riesgo que tienen las entidades financieras hacia los clientes.

Tabla N° 06.

¿En la evaluación del crédito es importante que el cliente tenga antecedentes crediticios?

Alternativas	Frec	%
a) Si	15	75%
b) No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia

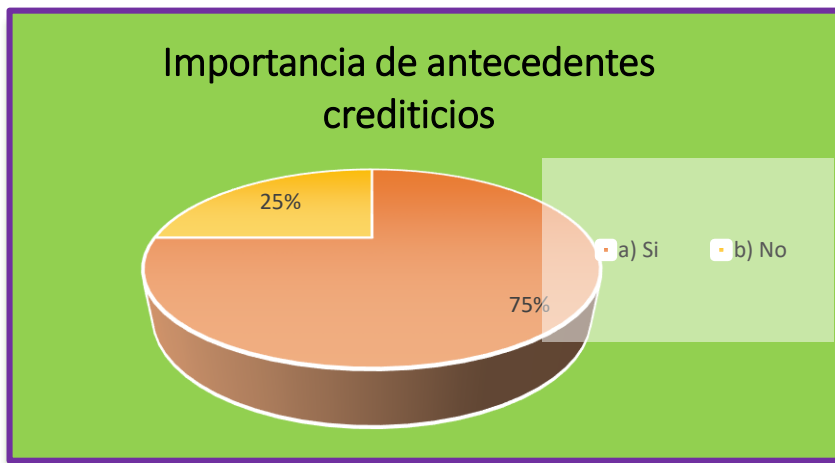


Gráfico N° 06: Representación porcentual de la importancia de los antecedentes crediticios

Fuente: Tabla N° 06

Interpretación:

El 75% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que es importante que el cliente tenga antecedentes crediticios, esto es con la finalidad de conocer la evolución de los créditos anteriores otorgados en las instituciones financieras y le permita al comerciante que se le otorga nuevas líneas de crédito.

Tabla N° 07.

¿Considera que es importante que el cliente tenga un buen record crediticio?

Alternativas	Frec	%
a) Si	20	100%
b) No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de negocios de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia

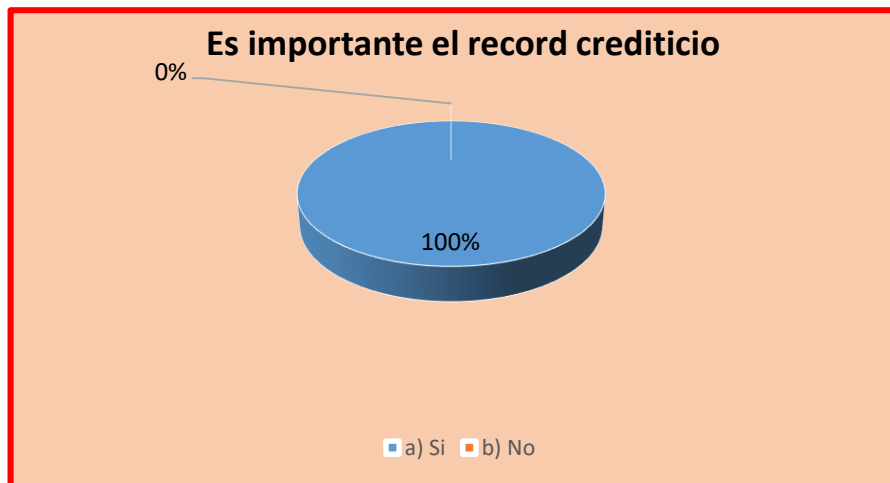


Gráfico N° 07: Representación porcentual del record crediticio

Fuente: Tabla N° 07

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que es importante que el cliente tenga un buen record crediticio, esto es para el cliente cuente una buena reputación en el registro del cumplimiento de las obligaciones y posteriormente el monto otorgado de crédito sea mayor.

Tabla N° 08.

¿Para adquirir un crédito influye el nivel de desarrollo económico del negocio?

Alternativas	Frec	%
a) Si	13	65%
b) No	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia

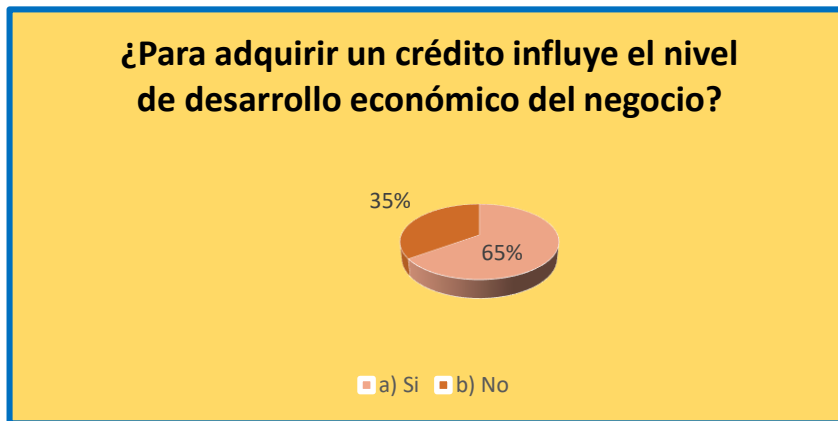


Gráfico N° 08: Representación porcentual si influye el nivel de desarrollo económico del negocio.

Fuente: Tabla N° 08

Interpretación:

El 65% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que, si influye el nivel de desarrollo económico del negocio, esto es debido a que las instituciones financieras para otorgar un crédito deben conocer si el cliente le genera ingresos la operatividad de su establecimiento.

Tabla N° 09.

¿Es importante que el cliente controle sus ingresos y egresos?

Alternativas	Frec	%
a) Si	20	100%
b) No	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia



Gráfico N° 09: Representación porcentual si es importante controlar los ingresos y gastos.

Fuente: Tabla N° 09

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron que es importante que el cliente controle sus ingresos y gastos, con la finalidad de conocer en qué momento el negocio necesita de financiamiento y cuánto de capacidad tiene para cubrir mensualmente sus obligaciones.

Tabla N° 10.

¿El cliente cuenta con beneficios por prepagar sus cuotas y cancelar su crédito antes del vencimiento?

Alternativas	Frec	%
a) Si	20	100%
c) No	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia

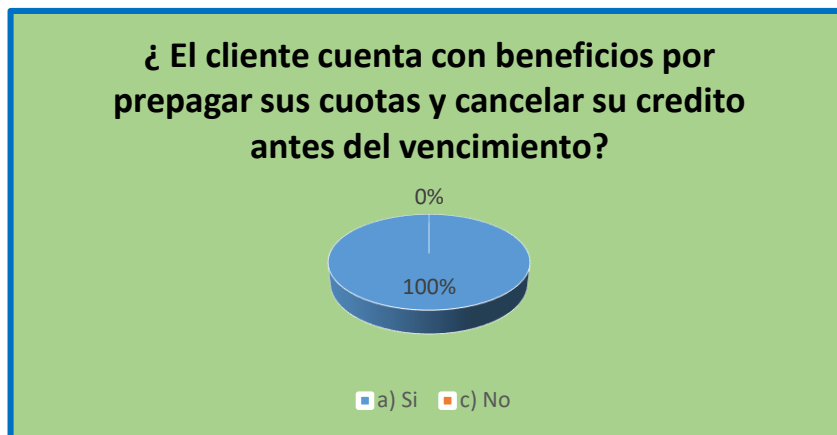


Gráfico N° 10: Representación porcentual de los beneficios por cancelar el crédito antes de tiempo.

Fuente: Tabla N° 10

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron el cliente cuenta con beneficios por prepagar sus cuotas y cancelar su crédito antes del vencimiento, esto es uno de los beneficios que tiene el cliente ya que se cancela solo el saldo capital.

Tabla 11.

¿Se cuenta con beneficios en caso de siniestros?

Alternativas	Frec	%
a) Si	20	100%
c) No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia

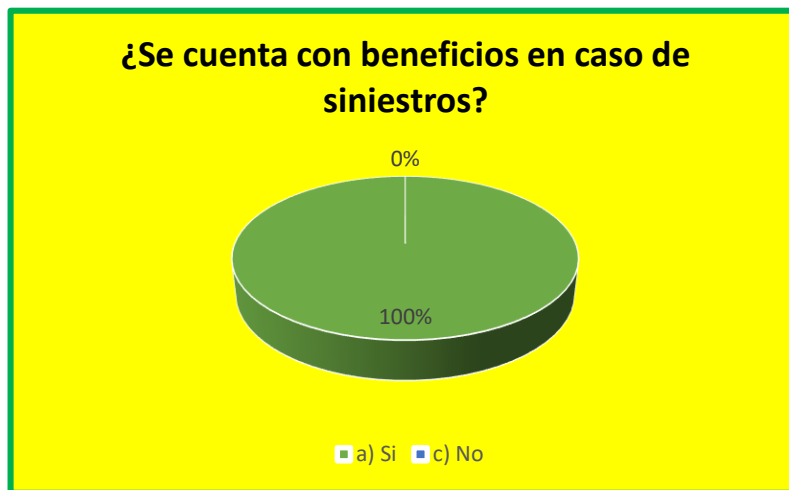


Gráfico N° 11: Representación porcentual si cuentan con beneficios en caso de siniestro

Fuente: Tabla N° 11

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, manifestaron el cliente cuenta con beneficios en caso de siniestros, esto es de por ejemplo si el titular del crédito fallece el seguro desgravamen cubre automáticamente la totalidad de la deuda.

Tabla N° 12.

¿Considera que los comerciantes tienen un fondo ante alguna emergencia?

Alternativas	Frec	%
a) Si	13	65%
b) No	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Cuestionario aplicado asesores de crédito de las instituciones financieras.

Elaboración: Propia

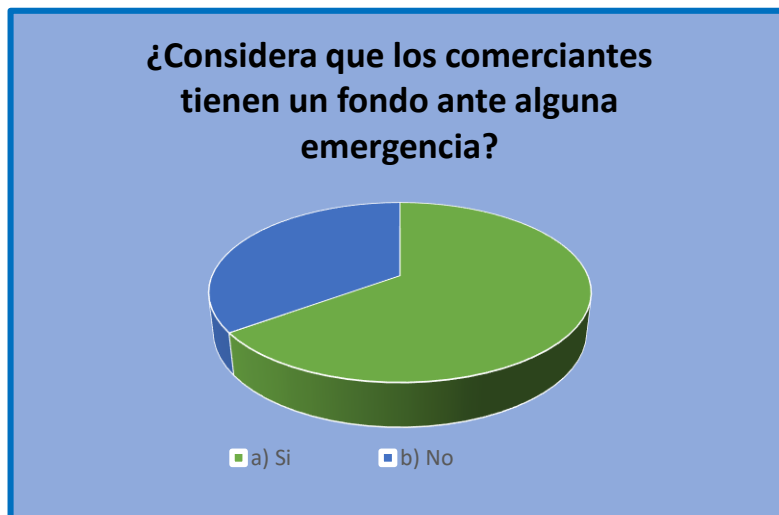


Gráfico N° 12: Representación porcentual de la determinación si los comerciantes cuentan con algún fondo para emergencias.

Elaboración: Tabla N° 12

Interpretación:

El 100% de los asesores de créditos encuestados, consideran que los comerciantes si tienen un fondo ante alguna emergencia, esto es porque en todo negocio surge inconvenientes es por ello que tiene un respaldo para cubrir dichas necesidades.

5.1.2 Respecto al Objetivo N° 02

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

1. De acuerdo a la encuesta aplicada es el gerente general quien está encargado de administrar el financiamiento de la empresa, Así mismo tiene conocimiento de todos los movimientos que se realizan en su empresa ingresos (venta de mercadería) y egresos (compras y pagos). Cuenta con la experiencia sobre el manejo de los recursos financieros hace 5 años desde que empezó el negocio. Sin embargo, no asiste a capacitaciones, seminarios, charlas sobre el manejo de las finanzas para que pueda adquirir conocimientos y mejore su gestión financiera. Pero considera que es importante y necesario.

2. En la empresa se mantiene un equilibrio entre los ingresos y gastos. Se evidencia que el gerente de la empresa Inversiones Don Rey EIRL prioriza sus obligaciones para ello realiza programaciones de pagos mensuales como: sueldos, tributos, facturas, etc. Sin embargo, el contador anualmente le proporciona información al gerente sobre su situación financiera de su negocio y el flujo de efectivo para su respectivo análisis.

3. Cuando se constituyó la empresa en el mes de junio de 2013 se utilizó como capital inicial recursos propios. Actualmente el financiamiento

que predomina es interno, es decir como la empresa anteriormente ha obtenido utilidades de ese saldo lo reinvierte en las operaciones de su negocio para compra de mercadería y otras necesidades. La empresa cuenta con activo fijo permitiendo tenerlo como garantía ante cualquier crédito. Por lo anteriormente expuesto se evidencia que el flujo de ingresos financieros no es constante es decir que no es continuo las solicitudes de créditos bancarios. Así mismo no genera una cultura de ahorro en las entidades financieras debido a la falta de conocimiento de los productos (cuentas de ahorro) y sus beneficios que ofrecen las instituciones financieras.

4. El gerente antes de asumir diferentes obligaciones financieras no realiza un análisis financiero para determinar si la empresa posee la liquidez suficiente, tampoco analiza los índices de endeudamiento y la rentabilidad de su empresa. Es importante que este rendimiento sea el doble de la tasa de interés del préstamo de esta forma no generaría pérdida alguna para la empresa.

5. La empresa se ha proyectado objetivos a lograr a corto, mediano y largo plazo. Sin embargo, no tiene un plan estratégico que establezca los objetivos y estrategias financieras para desarrollar y cumplir. Así mismo no tiene un plan de negocio estructurado que busque mejoras en la gestión y establezca las actividades organizadas a seguir.

5.1.3 Respecto al Objetivo N°3

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

Después de haber determinado las oportunidades y debilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL, se proponen las siguientes propuestas:

1. PRIMERA PROPUESTA DE MEJORA: INCENTIVAR AL GERENTE A ADQUIRIR CONOCIMIENTOS SOBRE LAS FINANZAS O CONTRATAR A UN PERSONAL CAPACITADO.

El gerente es la pieza fundamental en el negocio quien a diario toma las decisiones importantes sobre la administración de sus recursos, por ello es importante y fundamental que esté capacitado y adquiera conocimientos sobre las finanzas para el bienestar y sustentabilidad de la empresa. Así mismo pueda desarrollar sus funciones con mayor eficacia y eficiencia. Entre estas funciones destacan:

- a) Gestionar la liquidez de la empresa
- b) La asignación y el control de los costes
- c) Evaluación del financiamiento
- d) Búsqueda de financiamiento
- e) Resolución de problemas
- f) Promueve proyectos en otros mercados alternativos

Por lo anteriormente expuesto es importante que el representante de la empresa Inversiones don Rey EIRL, asista a capacitaciones, talleres, charlas, seminarios sobre el manejo eficiente de las finanzas o contratar un personal adecuado que tenga las competencias técnicas que requiere el puesto y la capacidad para gestionar los diversos procesos.

En el distrito de La Unión eventualmente la Municipalidad Distrital promueve charlas de manera gratuita dirigidos a los emprendedores, también las instituciones financieras realizan charlas y promociones del financiamiento para las empresas. Así mismo en la ciudad de Piura existen instituciones en la que realizan talleres y puede acudir de manera presencial, por ejemplo: IPAE Escuela de empresarios- Sede Piura, el Colegio de Contadores Públicos de Piura, la Cámara de comercio y producción de Piura, entre otras.

2. SEGUNDA PROPUESTA DE MEJORA: SOLICITAR A SU CONTADOR LA REALIZACIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO TRIMESTRALES DE LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

Es importante que el área contable con el sistema que tiene, le proporcione al gerente la información del flujo de caja trimestral con el objetivo de planear las actividades de caja, controlar las finanzas, gestionar el capital de trabajo y analizar la liquidez de la empresa evitando que el negocio fracase y continúe con su desarrollo y rentabilidad.

Esta herramienta le permite al gerente determinar con mayor profundización los ingresos y salidas de efectivo que han sido generadas y aprovechados en las diversas actividades cotidianas de la empresa: operación, inversión y financiamiento, obteniendo como resultado un déficit o superávit de manera trimestral.

El flujo de caja se puede usar de la siguiente manera:

- a) Si el saldo es positivo, existe la posibilidad de poder utilizar los recursos adicionales, por ejemplo: en pagos a los proveedores que ofrecen descuentos por cancelar anticipadamente, en la renovación de maquinaria, en el cubrimiento de algún pago a largo plazo, o pasar el saldo para el siguiente mes.
- b) Si el saldo es negativo, se debe analizar varias posibilidades. Puede postergar algunos pagos a los proveedores y cancelarles cuando tenga liquidez, otra posibilidad establecer promociones con precios más bajos siempre y cuando esos productos le sigan dando rentabilidad o ganancia, de esta manera se podrá obtener liquidez con mayor facilidad, etc. Tener en cuenta que se cobre las ventas y no dar todo crédito 10 a 30% crédito puede estar normal.
- c) Cuando el saldo es cero, en este caso sus ingresos son iguales a sus gastos, se pueden aplicar estrategias, no se debe de exceder de los descuentos y promociones.

3. TERCERA PROPUESTA DE MEJORA: INCENTIVAR A LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL TENER UNA CULTURA FINANCIERA

Es importante que la empresa Inversiones Don Rey tenga una record de historial crediticio, que pierda el temor hacia los bancos que se proyecte hacia el futuro para invertir y generar más rentabilidades.

Por ello es necesario que la empresa empiece con un crédito pequeño con la finalidad de conocer los mecanismos de las instituciones financieras. Cuando la empresa tenga la iniciativa de invertir o generar nuevos proyectos le sea más factible obtener un préstamo con mayor importe, ya que tiene la capacidad de afrontar los compromisos de pago.

Inversiones Don Rey EIRL necesita ser más competitivo para continuar con su crecimiento y expandirse en otros mercados, abriendo sucursales ya que el financiamiento es importante para lograr el crecimiento y cumplir con los objetivos a corto y largo plazo. Además, cuenta con garantía para acceder a un crédito.

Antes de solicitar su financiamiento es necesario tener en cuenta siguiente:

- **Definir el destino del crédito que se va a solicitar:** capital de negocio, crédito activo fijo, crédito para infraestructura, etc.
- **Buscar alternativas:** Debe de visitar las entidades financieras bancos y cajas con el fin de comparar y elegir la menor TCEA (Tasa de Costo de Efectivo Anual), es decir cuánto costara la tasa de interés del crédito incluyendo las comisiones y gastos.

Así mismo existen páginas web con aplicativos referenciales que permite comparar las tasas de interés de depósitos, prestamos, seguros, etc. Estas son: Comparabien así también la SBS cuenta con una herramienta que permite identificar los precios de las tasas de interés de los principales productos

financieros y elegir de manera informada. Para ello se tiene que seleccionar la región, el tipo de operación, el producto, así también las condiciones y automáticamente aparecerá un cuadro referencial de las cuotas mensuales, así como la respectiva tasa de costo de efectivo anual (TCEA) de las principales entidades financiera.

• **Conocer los ventajas y desventajas que ofrecen las entidades financieras al momento de otorgar un crédito:** Por ejemplo, los canales de atención donde pagar las cuotas, los beneficios de los seguros, la ventaja que tiene el cliente al cancelar la deuda total antes del tiempo establecido, así mismo es necesario conocer el importe de la mora por no cancelar en día establecido debido a que es variable de acuerdo al monto establecido.

Así mismo esta propuesta de mejora está orientada a incentivar al representante de la empresa a generar una cuenta de ahorro que le permita realizar sus transacciones financieras.

Para ello es importante que conozca las cuentas corrientes que ofrecen las diferentes instituciones financieras sus características y las condiciones de apertura.

Mayormente en los bancos ofrecen una cuenta dirigido para las empresas como es “Ahorro Negocio”, esta cuenta tiene como beneficio realizar las operaciones con total seguridad evitando riesgos por cargar efectivo, además es sin costo de mantenimiento ni monto mínimo de apertura y se puede transferir dinero con total seguridad a cuentas propias, de terceros y de otros bancos por internet y el App de Mibanco sin descuidar el negocio y ahorrar tiempo. Dentro de los

canales de atención en el caso de la cuenta negocios de Mibanco se puede depositar y retirar gratis en agentes Kasnet a nivel nacional y agencias de la misma plaza donde abrió la cuenta, retirar gratis en cajeros automáticos del BCP a nivel nacional; así mismo puede consultar sus saldos y movimientos mediante la banca por teléfono.

4. CUARTA PROPUESTA DE MEJORA: REALIZAR UN ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL, MEDIANTE EL DESARROLLO DE RATIOS FINANCIEROS: LIQUIDEZ, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD.

En esta propuesta de mejora se utiliza como base el estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa Inversiones Don Rey EIRL (ver anexo N° 4,5,6 y 7) correspondientes a los periodos 2017 y 2018 con la finalidad de analizar las principales ratios financieros como son: liquidez, endeudamiento y rentabilidad; permitiendo al gerente general conocer la situación de la realidad económica de la empresa, con la finalidad de tomar decisiones de refuerzo o correctivas para evitar problemas futuros.

La razón de liquidez mide el nivel de solvencia que tiene la empresa para asumir sus compromisos en corto plazo, es decir si cuenta con la disponibilidad de recursos económicos para tender gastos inmediatos, por ejemplo: pago de salarios, pago a proveedores, pago de tributos, etc.

El ratio de endeudamiento mide el apalancamiento financiero, es decir la dependencia, la sensibilidad o tolerancia que tiene la empresa para asumir y cumplir con las obligaciones financieras; es decir el cálculo del tamaño de deuda que puede soportar la empresa, el tiempo y condiciones que puede cancelar la deuda.

El ratio de rentabilidad es uno de los indicadores más utilizados que permite conocer si la empresa está generando recursos para poder afrontar los gastos. Este indicador mide el nivel de acierto de la empresa en el funcionamiento del negocio y se realiza de acuerdo a la satisfacción de expectativas de los inversionistas.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

a. Liquidez corriente:

$$\frac{AC}{PC} =$$

AÑO 2017

$$\frac{527,968.00}{2363.00} = 223.43$$

AÑO 2018

$$\frac{582,047.00}{13842.00} = 42.05$$

INTERPRETACION: La empresa en el año 2017 tenía más capital ocioso que en el año 2018. En el 2018 cuenta con 42.05 soles para atender un pasivo de 01 sol.

b. Liquidez acida:

$$\frac{(AC - GASTOS PAGADOS POR ANT. - INVENTARIO)}{PC} =$$

AÑO 2017

$$\frac{(527,968.00-126,496.00-385,062.00)}{2,363.00} = 6.94$$

AÑO 2018

$$\frac{(582,047.00-147,984.00-400,894.00)}{13,842.00} = 2.40$$

INTERPRETACION: La empresa en el año 2017 por cada sol de deuda disponía más que en el año 2018.

En el año 2018 por cada sol que debe la empresa, esta dispone de 2.40 soles para pagarlo. Es decir, la empresa Inversiones Don Rey EIRL está en capacidad de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo.

c. Liquidez absoluta o llamada súper acida

$$\frac{EFECTIVO EQUIVALENTE DE EF.}{PASIVO CORRIENTE} =$$

AÑO 2017

$$\frac{127,906.00}{2,363.00} = 54.13$$

AÑO 2018

$$\frac{171,259.00}{13,842.00} = 12.37$$

INTERPRETACION: La empresa en el año 2017 tenía más disponibilidad de pagar que en el año 2018.

La empresa tiene disponible de cumplir con sus compromisos a corto plazo con el dinero que tiene en caja y bancos.

d. Capital de trabajo:

$$CT = AC - PC$$

AÑO 2017

$$CT = 527,968.00 - 2,363.00 = 525,605.00$$

AÑO 2018

$$CT = 582,047.00 - 13,842.00 = 568,205.00$$

INTERPRETACION: La empresa tanto en el 2017 como en el 2018 tiene capital de trabajo ocioso. Sin embargo, en el año 2017 el representante trabajo mejor su capital adquiriendo más mercadería. Este ratio es lo que resulta después de saldar las deudas inmediatas a corto plazo.

En el año 2018 la empresa cuenta con mayor efectivo para que opere diariamente.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

a) Endeudamiento a corto Plazo:

$$\frac{PASIVO CORRIENTE}{PATRIMONIO}$$

AÑO 2017

$$\frac{2,363.00}{726,087.00} = 0.33 \%$$

726,087.00

AÑO 2018

$$\frac{13,842.00}{790,175.00} = 1.75\%$$

790,175.00

INTERPRETACION: En comparación de este ratio en los dos años se ha podido evidenciar que el endeudamiento a corto plazo para el año 2018 es mayor que el periodo anterior, asimismo las deudas a corto plazo representan el 1.75 % del patrimonio neto, lo cual indica que está bien que las deudas a corto plazo no preocupen a la empresa.

b) Endeudamiento a largo plazo:

$$\frac{\text{PASIVO NO CORRIENTE}}{\text{PATRIMONIO}}$$

AÑO 2017

$$\frac{0.00}{726,087.00} = 0\%$$

726,087.00

AÑO 2018

$$\frac{0.00}{790,175.00} = 0\%$$

790,175.00

INTERPRETACION: En este ratio se ha determinado que en el año 2017 y 2018 no ha tenido deudas a largo plazo, que la empresa cuenta con capital propio para afrontar sus compromisos. Indica que la empresa en estos periodos no ha tenido que recurrir a solicitar endeudamiento ajeno.

c) Endeudamiento total:

$$\frac{PASIVO\ TOTAL}{PATRIMONIO}$$

AÑO 2017

$$\frac{2,363.00}{726,087.00} = 0.33\%$$

726,087.00

AÑO 2018

$$\frac{13,842.00}{790,175.00} = 1.75\%$$

790,175.00

INTERPRETACION: Se puede evidenciar que el endeudamiento del año 2018 es mayor que el año anterior.

En el año 2018 el endeudamiento de terceros representa el 1.75% del patrimonio neto de la empresa, Es decir, la Empresa Inversiones Don Rey EIRL para hacer frente a la deuda que sostiene, cuenta con recursos netamente propios. Además, está muy debajo del índice ideal del 50%, significa que la empresa tiene margen para endeudarse en el futuro.

GARANTIA DE ENDEUDAMIENTO

$$\frac{ACTIVO FIJO}{PATRIMONIO}$$

AÑO 2017

$$\frac{73,986.00}{726,087.00} = 10.19 \%$$

726,087.00

AÑO 2018

$$\frac{73,986.00}{790,175.00} = 9.36 \%$$

790,175.00

INTERPRETACION: La garantía de endeudamiento de la empresa para este periodo 2018 es de 9.36%, a diferencia del año anterior que fue mayor con el porcentaje de 10.19%

El patrimonio financia totalmente al activo neto de la empresa, lo cual no es lo mejor la empresa debe incrementar financiamiento de terceros.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

a. Margen de ventas:

$$\frac{U.T. OPERACION X 100}{VENTAS}$$

AÑO 2017

$$\frac{140,419.00}{726,087.00} = 19.23 \%$$

730,202.00

AÑO 2018

64,088.00 = 6.58 %

974,295.00

INTERPRETACION: Podemos evidenciar que en el año 2017 tuvo 19.23% de utilidad y en el periodo 2018 6.58%, lo cual se aprecia un decrecimiento de utilidad, originado por el aumento de costes y gastos.

b. Retorno sobre inversión (ROE)

$$\frac{U. NETA}{PATRIMONIO}$$

AÑO 2017

140,419.00 =19.34 %

726,087.00

AÑO 2018

64,088.00 =8.11%

790,175.00

INTERPRETACION: El ROE de este periodo 2018 es bajo, a comparación del año anterior, lo que indica este ratio que la rentabilidad del negocio es baja, si se calcula mediante los recursos propios.

c) **Rentabilidad del Activo Total**

$$\frac{UTILIDAD DE OP.}{ACTIVO TOTAL}$$

AÑO 2017

$$\frac{140,419.00}{728,450.00} = 19.28\%$$

728,450.00

AÑO 2018

$$\frac{64,088.00}{804,017.00} = 7.97\%$$

804,017.00

INTERPRETACION: la rentabilidad del periodo 2018 es de 7.97 %, menor del periodo anterior, como este índice su resultado es positivo significa que la empresa ha sido rentable, tener en cuenta que cuanto más alto sea este índice, más eficiente es la empresa para utilizar su capital y obtener utilidades.

5. QUINTA PROPUESTA DE MEJORA: DESARROLLAR PAUTAS PARA LA CREACION DE UN PLAN DE NEGOCIO Y UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

Esta propuesta está orientada a desarrollar pautas para la creación de plan con la finalidad que la empresa Inversiones Don Rey EIRL, considere en cuenta al momento de la elaboración de políticas y lineamientos dando como resultado

un plan exitoso en base a las necesidades y objetivos de la empresa, siendo imprescindible para que avance y crezca la empresa.

Es necesario que para la elaboración del plan se contrate un profesional que tenga conocimiento de la situación financiera de la empresa, así mismo es importante que toda la organización empresarial participe.

PAUTAS PARA LA CREACION DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

- a) **Breve explicación del origen de la empresa:** Se debe explicar con claridad cómo surgió la empresa, su capital inicial y quien fue el impulsador del negocio.
- b) **Objetivos de la empresa:** Se debe determinar qué es lo quiere lograr la empresa en un corto, mediano y largo plazo,
- c) **Equipo directo:** Se colocan los nombres y las competencias del equipo.
- d) **Productos ofrecidos:** Se indican las variedades de los productos.
- e) **Mercado potencial de los productos:** Investigar el mercado, la demanda para el producto, extraer toda la información posible con la finalidad de satisfacer de manera oportuna las necesidades de los clientes.
- f) **Estrategia de venta de los productos:** Utilizar las herramientas posibles para promocionar el negocio y aplicar las estrategias para que el negocio crezca.

g) Proyección financiera: Se realizan previsiones financieras, se efectúa un análisis si la empresa necesita efectivo para cumplir con sus compromisos.

En el Anexo N° 8 se adjunta el esquema que debe tener el plan de negocios a elaborar.

PAUTAS PARA LA CREACION DE UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

1) Preparación del proceso de planificación: Antes de empezar a desarrollar el plan, primero debe asegurarse de:

- Tener una motivación clara para realizarlo
- Corroborar que la empresa se encuentre preparado para este proceso.
- Involucrar en el plan a las personas relevantes
- Promover la planificación
- Organizar el trabajo de planificación

2) Definir el ideario: Después de haber verificado lo anterior, comprobar si el ideario organizacional es el adecuado o en todo caso ajustarlo.

Es muy importante que el ideario tenga un equilibrio entre lo que se quiere lograr y lo realista Este se compone en:

- **Finalidad:** Es el motivo que la empresa quiere realizar. En este caso abastecer con productos de primera necesidad a los clientes.
- **Misión:** Es el impacto que la empresa está comprometido a cumplir, lo que se aporta para lograr la finalidad.

- **Visión:** Es lo que empresa aspira a lograr ser y en qué lugar quiere ocupar en el entorno.

- **Valores:** Se establecen los criterios que determinan cómo actuar y que no realizar.

3) **Análisis:** Para alcanzar el propósito que se ha determinado, antes de ello es importante conocer y entender cuál es la situación actual en la se encuentra la empresa. Estos análisis son:

- **Análisis del entorno.** Es importante conocer y analizar cómo actúa la empresa en el mercado, desde el punto de vista de los beneficiarios, la competencia y la imagen.

- **Análisis interno.** Determinar si la forma actual de organización y el accionar es el adecuado para lograr lo que propone. En este aspecto se analiza las estrategias, la organización empresarial, el liderazgo, sus recursos, la gestión económica, el aprendizaje e innovación.

Con este análisis la Empresa Inversiones Don Rey EIRL conocerá las fortalezas y debilidades de la empresa, asimismo las amenazas y oportunidades que se pueden aprovechar. Además, va a permitir al gerente identificar las prioridades estratégicas y lo que se tiene que cambiar en este periodo.

4) **Estrategia:** Después de haber determinado las prioridades se convierten en objetivos y deben ser: calendarizados, relevantes, específicos, medibles y alcanzables. Con la finalidad de plantear posibles, para luego evaluarla y elegir lo más adecuado.

5) **Evaluación:** Es necesario la creación de sistemas que permitan.

- Controlar el avance para detectar las desviaciones y corregirlos de manera oportuna.

- Evaluar resultados para comprender los factores de causa – efecto y considerarlos en los futuros planes.

6) Plan de acción. Es necesario que esté involucrada toda la empresa, en este se procesó se definirá:

- las acciones y procesos concretos que se ejecutaran.
- Las personas involucradas en la participación de la tarea.
- Los responsables que estarán pendiente del logro del plan.
- Los insumos y presupuesto que se necesita.
- Las fechas y plazos a trabajar.

En el Anexo N° 9 se adjunta el esquema que debe tener el plan estratégico a elaborar.

5.2 Análisis de Resultados

5.2.1 Respecto al Objetivo N° 01

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

1) En la Empresa Inversiones Don Rey EIRL la persona encargada de administrar los recursos financieros desde que inició sus actividades es el gerente, quien es el mismo dueño del negocio, una de las funciones importantes

que realiza es tomar las decisiones, controlar y dirigir los recursos económicos. Así mismo tiene conocimiento de las transacciones financieras que se realizan en la empresa.

2) El gerente mantiene un equilibrio entre las entradas y salidas de efectivo, en esta labor el gerente no solo se limita a escribir los ingresos y egresos de caja, sino también controla los plazos de cobros, pagos y otros compromisos que se contraen. Es por ello que se dispone estrictamente los recursos económicos realizando previsiones de los egresos no se recarga excesivamente comprometiéndose en lo que no puede cumplir. Dentro de los beneficios, permite determinar el nivel de ventas suficientes para cumplir con los pagos que se realizan en la empresa estos son: costos fijos, son costos independientes a la operación o marcha del negocio, por ejemplo, pago de energía, agua, teléfono, entre otras y los costos variables estos implican en el funcionamiento del negocio, por ejemplo, el pago de mercadería, etc. Estos datos permiten al gerente conocer la solvencia a y determinar en qué momento la empresa necesita de financiamiento.

3) La contabilidad se lleva de manera externa, tiene un sistema contable que le permite determinar si la empresa está en déficit o superávit, este es una herramienta para conocer las entradas y salidas con mayor profundización, también le permite identificar en que momento la empresa tiene efectivo y cuando le falta.

4) Actualmente el financiamiento que predomina es interno; estas son las fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de las operaciones y promoción dentro de las cuales están: las utilidades reinvertidas, que es una de las fuentes más comunes en la que los socios deciden no repartir las ganancias, sino reinvertirlos. Así mismo la empresa cuenta con activo fijo; es decir un camión que lo permitirá utilizarlo como garantía ante cualquier solicitud de crédito posterior.

5) Como toda empresa tiene objetivos que son esenciales para lograr el éxito, estos son recursos muy importantes que permiten orientar los esfuerzos de todo el personal que conforma la organización hacia una misma dirección para lograr cumplir con las metas. Además, establecer objetivos permite evaluar los resultados obtenidos con los propuestos para determinar la eficacia o productividad de la empresa.

❖ Con respecto a los asesores de créditos de las instituciones financieras manifiestan que existe una edad mínima y máxima para solicitar un crédito, este es de 21 años hasta 70 años, hasta esa edad cuentan con el beneficio del seguro en caso siniestro o fallecimiento del titular, el crédito automáticamente queda cancelado. También determinan que es importante que el cliente cuente con antecedentes crediticos (endeudamiento con entidades financieros) y mantenga un buen record crediticio; es decir puntualidad en el préstamo. Para la concesión del crédito influye el desarrollo económico del negocio y es necesario que el cliente controle sus ingresos y gastos. Así mismo consideran la valoración de cinco aspectos importantes:

1. **Reputación:** En este aspecto se tiene en cuenta el registro del cumplimiento de las cuotas del crédito de las obligaciones anteriores; es decir el record crediticio, así también en la evaluación de la reputación se tienen en cuenta la imagen del cliente por ejemplo juicios, etc.
2. **Capacidad:** La posibilidad de crédito que la entidad financiera le puede otorgar al cliente. Para ello es importante el análisis del estado de situación financiera del negocio, destacando los índices de ratios de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.
3. **Capital:** Es decir la solidez financiera que tiene la empresa, se realiza el análisis de rentabilidad para evaluar el capital.
4. **Garantía:** Involucra la cantidad de activos disponibles que tiene la empresa para asegurar el reembolso del crédito solicitado. Cuanto más activo tenga disponible la empresa, mayor será la oportunidad de recuperar los fondos.
5. **Condiciones:** se evalúa la situación del negocio y económico, así como también las circunstancias que pudieran afectar a la empresa.

El asesor de crédito centra su atención en las dos primeras la reputación y la capacidad, porque son los requisitos indispensables para determinar la concesión del crédito. Las siguientes: capital, garantía y condiciones son importantes para tomar la decisión final del crédito y elaborar el contrato del crédito.

- ❖ Con respecto a los beneficios los asesores de crédito, manifiestan que se les hace descuento siempre y cuando cancelen dos cuotas hace referencia al

prepago ajuste de plazo cancelan la cuota devengada al periodo y la otra parte al saldo capital terminado de cancelar el crédito antes de tiempo establecido. En el caso de la cancelación total anticipada los intereses es hasta el día que el cliente decide devolver el crédito con los intereses a su respectiva fecha.

5.2.2 Respecto al Objetivo N° 02

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

1. A través de la encuesta se puede evidenciar que la gestión con respecto al financiamiento lo realiza de manera empírica de la experiencia adquirida, debido a que no asiste a capacitaciones, seminarios, charlas sobre el manejo de las finanzas. En la empresa es importante que el personal encargado de las finanzas esté preparado e informado, de no contar con los conocimientos sería recomendable optar por el personal idóneo, quien ayudara a tomar decisiones y a preparar estrategias para lograr la rentabilidad del negocio. Así mismo a orientar adecuadamente los recursos económicos y proporcionar alternativas para el buen uso óptimo, de esta manera ayuda que la empresa no fracase.

2. El contador anualmente le proporciona información contable al gerente sobre los estados financieros del negocio y el flujo de efectivo. El área contable es de mucha importancia en la empresa ya que proporciona al

gerente informes sobre la situación financiera de la empresa para conocer y posteriormente tomar decisiones para el crecimiento financiero de la empresa, con respecto al flujo de efectivo permite identificar en que momento la empresa tiene efectivo y cuanto le falta.

3. Las solicitudes de crédito bancario en la empresa no son continuas. Sin embargo el financiamiento es importante para llevar a cabo la actividad económica del negocio, puede ser interna, se generan dentro de la empresa y financiamiento externo también conocido “apalancamiento financiero” dentro de este financiamiento pueden suceder dos situaciones, el primero puede ser que la empresa incremente sus ganancias que sería el mejor resultado para todo negocio y la segunda si la entidad recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de poner su empresa en terceras personas.

Por lo tanto, el financiamiento debe ser elegido según las necesidades de la empresa y conocer la carga que implicara adquirirlo, recurriendo a las diversas entidades bancarias. Las cuentas de ahorro son uno de los productos que ofrecen las entidades financieras se puede utilizar para guardar dinero, recibir interés, y disponer de los fondos en cualquier momento cuando lo necesite, son de fácil contratación y manejo. La cuenta de ahorro le puede ser útil a la empresa para realizar transacciones financieras con seguridad como son depósitos, retiros transferencias minimizando cualquier posible riesgo de pérdida o robo.

4. El gerente no realiza un análisis financiero. Sin embargo, el análisis de ratios permite a los interesados comprender mejor los resultados financieros proporcionando indicadores clave de desempeño estos resultados son más conscientes y realistas al momento de tomar estrategias para beneficio de la empresa. Además, son de importancia ayuda al gerente a desarrollar estrategias a largo plazo para beneficio de la empresa asegurándose que se cumplan las metas y además a tomar decisiones a corto plazo para lograr los objetivos. Si la tendencia muestra resultados positivos se refuerzan las medidas, pero si arrojan negativos habrá que inmediatamente tomar decisiones correctivas para evitar problemas futuros.

5. La empresa no tiene un plan estratégico, ni un plan de negocio. Sin embargo, la sostenibilidad de toda empresa depende de la planificación eficaz y una gestión financiera óptima. Para iniciar un buen desarrollo estratégico es necesario identificar las fortalezas y debilidades que cuenta la empresa.

El plan de negocio, esta herramienta de trabajo le permite al gerente durante su preparación evaluar la factibilidad del negocio, la gestión y la implementación de recursos financieros, humanos y materiales, buscar alternativas y cursos de acción, una vez terminado orienta la operatividad del negocio.

El plan estratégico le permite al gerente y a los trabajadores tener una guía que es lo que deben hacer y saber teniendo en cuenta los objetivos para lograrlos. En ese documento podrá plasmar de manera detallada los

objetivos de la empresa, las actividades, estrategias y las metas que se deben cumplir en el futuro para garantizar el éxito.

❖ Con respecto a la encuesta aplicada a los asesores de crédito determinan que las principales causas de financiamiento son las siguientes:

- **Cultura crediticia y falta de información:** al no haber solicitado anteriormente un financiamiento, no tienen conocimiento sobre los procesos para el acceso al crédito, tienen temor y miedo, obteniendo como resultado no acceder a estos beneficios. Esta causa es una de las problemáticas de la empresa Inversiones Don Rey EIRL.

- **Capacidad de pago:** Se puede decir que la mayoría de las empresas comerciales venta de abarrotes son conformadas por unidades familiares, cuyos ingresos lo utilizan como parte de su sobrevivencia, tienen temor no poder cumplir con las obligaciones de pago.

- **Capacidad empresarial:** la mayoría de las empresas de este rubro su gestión financiera se basa de manera empírica de la experiencia obtenida. De los cuales algunos deciden invertir ya sea con financiamiento propio o externo. Para la empresa Inversiones Don Rey EIRL el gerente determinó reinvertir sus utilidades y no recurrir un financiamiento externo.

- **Garantías:** Por ser unidades familiares algunas empresas al querer obtener un crédito no cuentan con un patrimonio que le ayude a respaldar su actividad.

- **Distancia Geográfica:** algunas empresas por encontrarse en lugares alejados se les hace imposible obtener un financiamiento, debido a la inexistencia de las entidades financieras en aquellas localidades.

5.2.3 Respecto al Objetivo N° 03

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

1. PRIMERA PROPUESTA DE MEJORA: INCENTIVAR AL GERENTE A ADQUIRIR CONOCIMIENTOS SOBRE LAS FINANZAS O CONTRATAR A UN PERSONAL CAPACITADO.

Es necesario que el gerente esté preparado y capacitado sobre temas de finanzas. Así mismo pueda desarrollar sus funciones con mayor eficacia y eficiencia. Entre estas funciones destacan:

- a) **Gestionar la liquidez de la empresa:** El director de las finanzas tiene el rol de evaluar y analizar a los clientes y el mercado en la que opera el negocio. De esta manera puede tomar las mejores decisiones.
- b) **La asignación y el control de los costes:** Es importante decidir en qué recursos se va a gastar el dinero para lograr tener una mayor eficiencia en la empresa.
- c) **Evaluación del financiamiento:** Se evalúa qué financiamiento es adecuado para la empresa y las oportunidades para obtener nuevos fondos.
- d) **Búsqueda de financiamiento:** Hacer una comparación entre los bancos y entidades financieras con respecto a las tasas de interés. Acreditando

que la empresa tiene la necesidad de un financiamiento y cuenta con la capacidad para cubrir con las exigencias.

e) **Resolución de problemas:** Se resuelve las decisiones tanto de inversión y financiamiento tratando de incurrir con el menor riesgo posible.

f) **Promueve proyectos en otros mercados alternativos:** Tiene conocimiento de los movimientos del entorno comercial para determinar en qué momento apostar en un nuevo mercado.

2. SEGUNDA PROPUESTA DE MEJORA: SOLICITAR A SU CONTADOR LA REALIZACIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO TRIMESTRALES DE LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

Se ha detectada que el área contable- financiero proporciona información anual al gerente.

El flujo de efectivo o también denominado flujo de caja es indispensable para realizar un buen análisis de gestión financiera. Si no se tiene la idea que es el flujo de efectivo puede endeudarse y caer en pérdida.

Esta información de los movimientos y variaciones de efectivo del negocio tiene que estar presentada en forma clara y comprensible para la toma de decisiones y establecer un mejor control con la finalidad de mejorar la rentabilidad del negocio.

3. TERCERA PROPUESTA DE MEJORA: INCENTIVAR A LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL TENER UNA CULTURA FINANCIERA.

Actualmente la Empresa Inversiones Don Rey EIRL, su financiamiento es interno, pero es importante que comience con un historial crediticio quizás con un monto pequeño pero lo importante es tener un record permitiendo posteriormente acceder con mayor facilidad a préstamos. Cuando la empresa necesite de financiamiento externo debe analizar detalladamente las ventajas y desventajas al obtener el crédito no olvidando los tres elementos más importantes tasa de interés, plazo acordado y monto solicitado.

Ahorrar en un banco se tiene la garantía que el dinero está en un lugar seguro debido a que están respaldados por fondos de seguros, instituciones que protegen a los usuarios en caso que la entidad financiera quiebre. Dentro de las ventajas y desventajas tenemos:

Ventajas:

- Una cuenta corriente otorga acceso al cliente a todas las prestaciones que una entidad financiera le puede ofrecer como: préstamos, campañas, hipotecas, etc.
- Rapidez y seguridad
- Asistencia telefónica
- Trámites sencillos y rápidos

Desventajas:

- Muchas veces el interés que paga el banco no es rentable
- Cobran por reposición de tarjeta.

4. CUARTA PROPUESTA DE MEJORA: REALIZAR UN ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL, MEDIANTE EL DESARROLLO DE RATIOS FINANCIEROS: LIQUIDEZ, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD.

Estos indicadores permiten medir la realidad económica de la empresa y la capacidad que tiene para asumir las diferentes obligaciones a la que se hace cargo para poder continuar desarrollándose en su objeto social.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

La empresa tanto en el 2017 como en el 2018 tiene capital de trabajo ocioso, En el 2018 cuenta con 42.05 soles para atender un pasivo de 01 sol. Es decir, la Empresa Inversiones Don Rey EIRL está en capacidad de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO:

Se puede evidenciar que el endeudamiento del año 2018 es mayor que el año anterior.

En el año 2018 el endeudamiento de terceros representa el 1.75% del patrimonio neto de la empresa, Es decir, la Empresa Inversiones Don Rey EIRL para hacer frente a la deuda que sostiene., cuenta con recursos netamente propios. Además, está muy debajo del índice ideal del 50%, significa que la empresa tiene margen para endeudarse en el futuro.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

La rentabilidad del periodo 2018 es de 7.97 %, menor del periodo anterior, como este índice su resultado es positivo significa que la empresa ha sido rentable, tener en cuenta que cuanto más alto sea este índice, más eficiente es la empresa para utilizar su capital y obtener utilidades.

5. QUINTA PROPUESTA DE MEJORA: DESARROLLAR PAUTAS PARA LA CREACION DE UN PLAN DE NEGOCIO Y UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

Esta propuesta se ha desarrollado pautas para la creación de plan con la finalidad que la Empresa Inversiones Don Rey EIRL, considere en cuenta al momento de la elaboración de políticas y lineamientos teniendo en cuenta las funciones de quienes están involucrados en el crecimiento financiero de la empresa.

Hoy en día es necesario contar con instrumentos y metodologías que permitan a los empresarios promover iniciativas de inversión y lograr la rentabilidad del negocio.

Al igual que un navegador GPS, te indica cual es el destino que quieres llegar para que te muestre la mejor ruta que debes seguir, una empresa es importante contar con un plan de negocio y estratégico para determinar cuáles son los objetivos trazados y que es lo que se necesita hacer para alcanzarlos.

Cuan más riguroso y preciso sea el plan que se desarrolle, el rumbo que tomará la empresa será más claro y las metas y objetivos fijos serán más realizables.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Respecto al objetivo específico N° 01

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

Se concluye que la Empresa Inversiones Don Rey EIRL tiene las siguientes oportunidades:

1. El dueño es el mismo gerente tiene experiencia en la administración de los recursos financieros desde que inicia sus actividades hasta la actualidad, se encarga de autorizar todas las transacciones de los movimientos financieros. Tiene conocimiento de las entradas (venta de mercadería) y salidas de efectivo (compras y pagos) que se realizan diariamente.
2. Así mismo mantiene el equilibrio entre los ingresos y gastos realiza programaciones de pagos mensuales controlando los plazos de cobros, pagos y otros compromisos que se contraen.
3. Su contabilidad es externa y su sistema es computarizada le permite conocer su situación financiera de la empresa de un determinado periodo permite determinar si la empresa si se encuentra en déficit o superávit para la toma de decisiones.
4. La empresa se constituyó con capital propio y el financiamiento que predomina desde que inicio hasta la actualidad es financiamiento interno de las

utilidades reinvertidas generadas dentro de la misma empresa como resultado de las operaciones y promoción.

5. Se ha proyectado objetivos a lograr a corto, mediano y largo plazo con la finalidad que el negocio crezca financieramente, con el objetivo principal de ser una de las mejores tiendas de abarrotes en el distrito de La Unión.

❖ Con respecto los asesores de créditos de las instituciones financieras manifiestan que existe una edad mínima y máxima para solicitar un crédito, este es de 21 años hasta 70 años, hasta esa edad cuentan con el beneficio del seguro en caso siniestro o fallecimiento del titular, el crédito automáticamente queda cancelado. También determinan que es importante que el cliente cuente con antecedentes crediticos y mantenga un buen record de pagos. Además, manifiestan que el cliente por cancelar antes de tiempo existe beneficios.

6.2 Respecto al objetivo específico N° 02

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

1. De acuerdo a la encuesta aplicada se puede evidenciar que la gestión con respecto al financiamiento lo realiza de manera empírica, de la experiencia adquirida en el mismo negocio. Sin embargo, no asiste a capacitaciones, seminarios, charlas sobre el manejo de las finanzas para que pueda adquirir conocimientos y mejore su gestión financiera.

2. El área contable financiero anualmente le proporciona al gerente

información sobre la situación financiera y el flujo de efectivo de la empresa. Por lo tanto, al finalizar cada año el gerente recién determina como se encuentra la empresa financieramente y conoce con mayor profundización los ingresos y salidas de efectivo que han sido generadas y aprovechados en las diversas actividades cotidianas de la empresa: operación, inversión y financiamiento, obteniendo como resultado un déficit o superávit.

3. La empresa Inversiones Don Rey EIRL predomina el financiamiento interno donde las ganancias son reinvertidas en el mismo negocio para la adquisición de mercadería de productos de primera necesidad y otros gastos, es por este motivo que el flujo de ingresos financieros no es constante es decir que no es continuo las solicitudes de créditos bancarios. Por falta de desconfianza y conocimiento hacia las instituciones financieras de los productos como son las cuentas de ahorro y sus beneficios. Así mismo la empresa no emprende un ahorro para bienestar del negocio en la realización de sus transacciones financieras.

4. El gerente no tiene conocimiento de cuál es la situación financiera de la empresa, debido a que el área contable no realiza un respectivo análisis de las ratios financieras más comunes como es liquidez, endeudamiento y rentabilidad, con la finalidad de determinar si la empresa está que logra sus objetivos para que se refuercen las decisiones o en todo caso inmediatamente corregirlas para evitar problemas futuros.

5. La empresa para el logro de sus objetivos no cuenta con un plan de negocio que oriente la factibilidad de la empresa, la gestión y la implementación de recursos financieros, humanos y materiales. Así mismo no

cuenta con un plan estratégico que le permita tener como guía al personal que es que deben hacer y saber teniendo en cuenta los objetivos para lograrlos.

6.3 Respecto al objetivo específico N° 03

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de la Empresa Inversiones Don Rey EIRL. La Unión en el año 2018.

Para la Empresa Inversiones Don Rey EIRL, se proponen las siguientes propuestas:

1. PRIMERA PROPUESTA DE MEJORA: INCENTIVAR AL GERENTE A ADQUIRIR CONOCIMIENTOS SOBRE LAS FINANZAS O CONTRATAR A UN PERSONAL CAPACITADO.

Esta propuesta está orientada a que el gerente adquiera capacitaciones sobre las finanzas, con la finalidad de ampliar los conocimientos financieros y familiarizarse con las herramientas necesarias para enfrentarse con capacidad y confianza a los actuales escenarios socio- económicos. Para ello existen instituciones en la ciudad de Piura como: el IPAE Escuela de empresarios- Sede Piura, el Colegio de Contadores Públicos, la Cámara de Comercio y Producción. Así también las instituciones financieras realizan charlas a los emprendedores con la finalidad que el gerente realice la toma de mejores decisiones financieras en la administración de los recursos de la empresa, aumentando la estabilidad y su desarrollo empresarial, por ello es importante y fundamental que el gerente esté preparado y capacitado asista a capacitaciones,

talleres, charlas, seminarios sobre temas de finanza o en todo caso puede contratar un personal adecuado que tenga las competencias técnicas que requiere el puesto y la capacidad para gestionar los diversos procesos en la empresa.

Un emprendedor con educación financiera va hacer que su dinero trabaje para él y lo va a saber invertir para el beneficio y diversificación de su negocio.

2. SEGUNDA PROPUESTA DE MEJORA: SOLICITAR A SU CONTADOR LA REALIZACIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO TRIMESTRALES DE LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

Esta propuesta está orientada a que el gerente conozca trimestral su flujo de efectivo, por ello es importante que el gerente solicite al área contable financiero la presentación de estos informes con el objetivo de planear las actividades de caja, controlar las finanzas, gestionar el capital de trabajo y analizar la liquidez de la empresa evitando que el negocio fracase y continúe con su desarrollo y rentabilidad.

3. TERCERA PROPUESTA DE MEJORA: INCENTIVAR A LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL TENER UNA CULTURA FINANCIERA.

En esta propuesta se le recomienda a la Empresa Inversiones Don Rey EIRL a perder el temor hacia los bancos que empiece un historial crediticio. Necesita ser más competitivo para continuar con su crecimiento y expandirse en otros

mercados, abriendo sucursales ya que el financiamiento es importante para lograr el crecimiento y cumplir con los objetivos a corto y largo plazo. Cuando la empresa tenga la iniciativa de invertir o generar nuevos proyectos le sea más factible obtener un préstamo con mayor importe, ya que tiene la capacidad de afrontar los compromisos de pago. Así mismo incentivar al representante de la empresa a generar una cuenta de ahorro que le permita realizar sus transacciones financieras desde cualquier lugar donde se encuentre, sin descuidar el negocio. Para ello en las instituciones financieras promocionan una cuenta ideal denominada “Ahorro Negocio”, esta cuenta corriente tiene como beneficio realizar las operaciones con total seguridad evitando riesgos por cargar efectivo, además es sin costo de mantenimiento ni monto mínimo de apertura y se puede comprar y transferir seguro con la tarjeta.

4. CUARTA PROPUESTA DE MEJORA: REALIZAR UN ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL, MEDIANTE EL DESARROLLO DE RATIOS FINANCIEROS: LIQUIDEZ, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD.

Esta propuesta está orientada analizar los principales ratios financieros como son: liquidez, endeudamiento y rentabilidad permitiendo tomar decisiones a corto plazo para lograr los objetivos. De acuerdo al ratio de liquidez la empresa cuenta con capital ocioso, así mismo tiene la capacidad de cumplir con sus compromisos corto. De acuerdo al ratio de endeudamiento se determinó que la empresa no adquirió financiamiento con terceros para invertir en su negocio.

En el año 2018 el endeudamiento de terceros representa el 1.75% del patrimonio neto de la empresa. Es decir, la Empresa Inversiones Don Rey EIRL para hacer frente a la deuda que sostiene, cuenta con recursos netamente propios Según el ratio de rentabilidad del periodo 2018 es de 7.97 %, menor del periodo anterior, como este índice su resultado es positivo significa que la empresa ha sido rentable, tener en cuenta que cuanto más alto sea este índice, más eficiente es la empresa para utilizar su capital y obtener utilidades.

5. QUINTA PROPUESTA DE MEJORA: DESARROLLAR PAUTAS PARA LA CREACION DE UN PLAN DE NEGOCIO Y UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL.

Esta propuesta está orientada a desarrollar pautas para la creación de un plan de negocios y un plan estratégico con la finalidad que la Empresa Inversiones Don Rey EIRL, considere en cuenta al momento de la elaboración de políticas y lineamientos en base a las necesidades y objetivos de la empresa. Siendo imprescindible para que avance y crezca la empresa. Es necesario que para la elaboración del plan se contrate un profesional que tenga conocimiento de la situación financiera de la empresa, así mismo es importante que toda la organización empresarial participe.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABC, D. (2017). Definición de Financiamiento. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Admin, A. (2016). El costo de un crédito. Obtenido de <https://www.prestamosycreditos.org/el-costo-de-un-credito/>
- Alcalar, A. (2016). Financiamiento interno a largo plazo. Obtenido de <https://es.slideshare.net/aalcalar/financiamiento-interno-a-largo-plazo>
- Amadeo, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3
- Analítica de retail. (2019). Comercio minorista vs mayorista: diferencias entre ambos modelos. Obtenido de <http://analiticaderetail.com/comercio-minorista-vs-mayorista/>
- Arturo, K. (2019). ¿Qué es un plan de negocios y cómo hacer uno? Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/plan-de-negocios/>
- Asesor Empresarial. (2015). ¿Qué debes tener en cuenta a la hora de solicitar un crédito? Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/personal/debes-cuenta-hora-solicitar-credito-332586-noticia/?ref=ecr>
- Bayona, J., & Talledo, J. (2011). Análisis económico de las barreras de entrada al mercado crediticio en los comerciantes del mercado de la unión. Obtenido de https://joseordinolaboyer.files.wordpress.com/2011/11/talledo_bayona_rev_job.pdf
- BCRP. (2009). Importancia de facilitar el acceso al crédito a la Micro y pequeña empresa. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- Campos, S. (2013). Tienda de abarrotes. Obtenido de <https://semperiodismo.wordpress.com/2013/01/17/tienda-de-abarrotes/>
- Casas, J., Repullo, J., & Donado, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de datos. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-atencion-primaria-27-articulo-la-encuesta-como-tecnica-investigacion--13047738>
- Contreras, Y., & Roa, M. (2015). Técnicas e instrumentos de investigación. Obtenido de <http://tecnicasdeinvestigacion2015.blogspot.com/>

Corzo, M. (2007). Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento. Obtenido de <https://www.aiu.edu/spanish/publications/student/spanish/acceso-de-las-peque%C3%B1as-y-medianas-empresas-al-financiamiento.htm>

Crece Negocios. (2013). Fuentes de financiamiento para una empresa. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>

Emprendedores, L. v. (2018). Mypes: por qué son importantes para la economía peruana. Obtenido de <https://www.pqs.pe/economia/mypes-importancia-economia-peru>

Empresarial, A. (2014). Costos financieros del crédito. Obtenido de <https://www.sabermassermas.com/costos-financieros-del-credito/>

Espinoza, A. (2018). Características del financiamiento y competitividad de las mype del sector comercio rubro abarrotes del mercado de Talara Alta de la provincia de Talara, año 2018. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5043/FINANCIAMIENTO_COMPETITIVIDAD_ESPINOZA_ROSALES_ANYELA_MAYIORI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fernández, S, P., & Díaz, P. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. Obtenido de https://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp

Fischman, F. (2019). La importancia de las PYMES en Perú. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-peru>

Galán, M. (2009). Las hipótesis en la investigación. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>

Gestión. (2018). ¿Qué evalúa un banco para otorgar un préstamo a un emprendedor? Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13192/FINANCIAMIENTO_FACTORES_RELEVANTES_VIERA_SOSA_CESAR_ROBERTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Godas, L. (2007). La distribución: comercio mayorista y minorista . Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-offarm-4-articulo-la-distribucion-comercio-mayorista-minorista-13101022>

Gonzales, S. (2014). La gestión financiera y el acceso al financiamiento. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4759/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ABANTO_CHAVEZ_MAGALI_ROSMERI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Guzmán, C. (2006). Matemáticas financieras para la toma de decisiones. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>

Hernández, M. (2012). Metodología de la investigación. Obtenido de <https://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/search/label/Dise%C3%B1o%20de%20investigaci%C3%B3n?view=sidebar>

León, E., & Saavedra, M. (2017). Fuentes de financiamiento para las MIPYME en México. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf>

Marciniak, R. (2013). ¿Qué es un plan estratégico? Obtenido de <https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/01/07/que-es-un-plan-estrategico/>

Molina, G. (2019). Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Iquitos, 2019. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10996>

Montenegro, M. (2015). INCREMENTO DE PASIVOS ACUMULADOS. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/INCREMENTO-DE-PASIVOS-ACUMULADOS/2467743.html>

Orozco, D. (2019). Definición de comercio. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/comercio/>

Palacios, A. (2018). Perú: situación de las micro y pequeñas empresas. Obtenido de <https://www.expreso.com.pe/opinion/alfredo-palacios-dongo/peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas/>

Panduro, T. (2019). Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de abarrotes del distrito de Masisea, 2019. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11064/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CONTROL_INTERNO_PANDURO_OCHAVANO_TANIA_JESSICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Peña, M. (2013). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION. Obtenido de <http://www.une.edu.pe/Titulacion/2013/exposicion/SESION-4-METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION.pdf>

Pisco, B. (2016). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro abarrotes del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Caáceres, Periodo 2015- 2016. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1006/FINANCIAMIE>

NTO_Y_RENTABILIDAD_DE_LAS_MYPES_PISCO_SALDA%c3%91A_BERNARDO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ruiz, R. (2017). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de abarrotes del mercado Modelo de Sullana – año 2015. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/838>

Solorzano, D. (2014). Financiamiento basico. Obtenido de <https://es.calameo.com/books/00365772697661f5884d1>

SUNAT. (2003). Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Obtenido de Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

SUNAT. (2018). Decreto legislativo que aprueba la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>

Sunat. (2019). Iniciando mi negocio. Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>

Tello, S. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas. Obtenido de [file:///C:/Users/MILAGROS%20JACINTO/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/MILAGROS%20JACINTO/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaMicroPequeñasYMedianasEmpresasEnEID-5157875%20(1).pdf)

Trenza, A. (2018). ¿ Cuáles son las fuentes de financiación mas usadas por una empresa? Obtenido de <https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>

Turmero, I. (2003). La decisión del financiamiento: generalidades. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos108/decision-del-financiamiento-generalidades/decision-del-financiamiento-generalidades.shtml>

Univia, D. (2014). Análisis e interpretación de estados Financieros. Obtenido de <https://analisisinterpretaciondeestadosfinancierosunivia.wordpress.com/2014/07/16/fuentes-de-financiamiento/>

Vera, M., Melgarejo, Z., & Mora, E. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/43922/45>

ANEXOS

Anexo N° 01: Cuestionario



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

Encuestador (a): Jacinto Fiestas Milagros del Socorro **Fecha:** Noviembre 2019

Buenos días/tardes, el presente cuestionario tiene como finalidad recoger información, la cual es útil para el desarrollo de la presente investigación denominada: **“PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL. LA UNIÓN- 2018”**

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

PREGUNTAS

1. ¿Quién es el encargado de administrar los recursos financieros de su empresa?
a) Gerente b) Administrador c) Contadora
2. ¿Conoce todos movimientos financieros que se realizan en la empresa?
a) Si
b) No
3. ¿Posee usted conocimientos técnicos referentes a la gestión financiera?
a) Si
b) No
4. ¿Asiste a capacitaciones, seminarios, charlas sobre el manejo de las finanzas?
a) Si

- b) No
5. ¿Cuenta con la experiencia sobre el manejo de los recursos financieros?
- a) Si
b) No
6. ¿Considera que es importante y necesario las capacitaciones sobre el manejo de los recursos financieros?
- a) Si
b) No
7. ¿Considera usted que mantiene un equilibrio entre los ingresos y gastos de la empresa?
- a) Si
b) No
8. ¿Realiza programaciones de pagos mensuales como: sueldos, tributos, facturas, etc.?
- a) Si
b) No
9. ¿Su sistema contable le permite determinar si su empresa está en déficit o superávit?
- a) Si
b) No
10. ¿Para este periodo la empresa cuenta con un flujo de efectivo proyectado?
- a) Si
b) No
11. ¿Cada que tiempo el área contable le proporciona información sobre su situación financiera de su negocio?
- a) Trimestral
b) Semestral
c) Anual
12. ¿Cuál fue su capital inicial del negocio?
- a) Propio
b) Tercero
c) Mixto
13. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza su empresa constantemente?
- a) Interno
b) Externo

14. ¿Actualmente tiene préstamos vigentes?
- a) Si
 - b) No
15. ¿Tiene las garantías suficientes al momento de solicitar el financiamiento?
- a) Si
 - b) No
16. ¿En la empresa el flujo de ingresos financieros es constante?
- a) Si
 - b) No
17. ¿Genera una cultura de ahorro en las entidades financieras?
- a) Si
 - b) No
18. ¿Conoce los productos (cuentas de ahorro) y sus beneficios que ofrecen las instituciones financieras?
- a) Si
 - b) No
19. ¿Antes de realizar operaciones financieras hacen un análisis financiero para determinar si la empresa posee la liquidez suficiente?
- a) Si
 - b) No
20. ¿Realiza un análisis para determinar el endeudamiento y la rentabilidad de su empresa?
- a) Si
 - b) No
21. ¿La empresa se ha proyectado objetivos a lograr a corto, mediano y largo plazo?
- a) Si
 - b) No
22. ¿La empresa tiene un Plan estratégico que establezca las acciones a desarrollar?
- a) Si
 - b) No
23. ¿La empresa tiene un plan de negocio estructurado que evalúe la factibilidad económica?
- a) Si
 - b) No

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

Encuestador (a): Jacinto Fiestas Milagros del Socorro **Fecha:** Noviembre 2019

Buenos días/tardes, el presente cuestionario tiene como finalidad recoger información, la cual es útil para el desarrollo de la presente investigación denominada: **“PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL. LA UNÓN- 2018”**

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

Asesores de Negocio

1. ¿Cuáles considera que son las principales causas para el acceso al financiamiento en el sector comercio venta de abarrotes?
Cultura crediticia y mal información () Capacidad de pago ()
Capacidad empresarial () Garantías ()
Distancia geográfica () Todas las anteriores ()
2. ¿Considera que es importante contar con garantías para la adquisición de un crédito?
Si () No ()
3. ¿Existe alguna edad mínima y máxima para solicitar un crédito?
Si () No ()
4. ¿En la evaluación del crédito es importante que el cliente tenga antecedentes crediticios?
Si () No ()
5. ¿Considera que es importante que el cliente tenga un buen record crediticio?
Si () No ()

6. ¿Para adquirir un crédito influye el nivel de desarrollo económico del negocio?
Si () No ()
7. ¿Es importante que el cliente controle sus ingresos y egresos?
Si () No ()
8. ¿El cliente cuenta con beneficios por prepagar su cuota y cancelar antes del vencimiento?
Si () No ()
9. ¿Se cuenta con beneficios en caso de siniestros?
Si () No ()
10. ¿Considera que los comerciantes tienen un fondo ante alguna emergencia?
Si () No ()

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACIÓN

Anexo N° 02: Solicitud permiso para aplicar encuesta

"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN E IMPUNIDAD"

Piura, 21 de Octubre del 2019

Señores.
INVERSIONES DON REY EIRL.
Piura.-

SOLICITO : Permiso para aplicar encuesta

Yo Milagros del Socorro Jacinto Fiestas, identificada con DNI N°48510412, con domicilio en calle San Martin 114 - Vice - Sechura – Piura, ante ustedes me presento y expongo:

Que, por motivos del desarrollo de mi trabajo de investigación, en el cual debo aplicar una encuesta, en la empresa cuyo tema es: PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL. LA UNIÓN- 2018, solicito me brinden la autorización para realizar la mencionada encuesta en lo que respecta al financiamiento.

La misma que es de utilidad para el proceso de trabajo de investigación que vengo desarrollando.

Por lo expuesto ruego a Ud. Acceder a mi petición.



Jacinto F.

Milagros del Socorro Jacinto Fiestas
DNI N°48510412

Anexo N° 03: Carta de respuesta



INVERSIONES "DON REY" EIRL
RUC 20529957956



Alimentos en general

Piura, 23 de Octubre del 2019

Atención:

Srta. Milagros del Socorro Jacinto Fiestas
DNI N° 48510412

Asunto : Respuesta a carta
Referencia : Solicito autorización para aplicar encuesta

INVERSIONES DON REY E.I.R.L., con RUC 20529957956; con domicilio en CAL. CALLAO NRO. 724 EN EL Distrito de La Unión Provincia de Piura y Departamento de Piura; representada por Reynaldo Castillo Correa identificado con DNI 03236525, expongo lo siguiente.

Que con fecha 21 de Octubre se recepciono la carta de referencia, donde nos solicita autorización para aplicar encuesta para su trabajo de investigación cuyo tema es: PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA INVERSIONES DON REY EIRL. LA UNIÓN-2018; se le informa que ha sido aceptado su solicitud.

Sin otro Particular,
Atentamente.

INVERSIONES DON REY E.I.R.L.
RUC 20529957956
Reynaldo Castillo Correa
GERENTE GENERAL

Atentamente,

CALLE: CALLAO NRO. 724 – LA UNION- PIURA –PIURA
CEL. #968056004 - # 968056048

Anexo N° 04: Estado de Situación Financiera 2017

INVERSIONES DON REY EIRL			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
(Al 31 de Diciembre de 2017)			
Expresado en Soles			
ACTIVO	-	PASIVO	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Caja y Bancos	127,906.00	Sobregiros bancarios	
Cuentas por cob. Comerc-Tercero	15,000.00	Tributos por Pagar	2,363.00
Cuentas por Cob.Diversas-Terceros		Remuneraciones por Pagar	
Mercaderia	385,062.00	Cuentas por pagar Comerc-Terceros	
Total Activo Corriente	527,968.00	Total Pasivo Corriente	2,363.00
		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
		<u>Obligaciones financieras</u>	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		Total Pasivo No Corriente	0
Inmuebles, maquinaria y equipo	79,602.00	TOTAL PASIVO	2,363.00
(-) Depreciacion inm . Maq equipo	-5,616.00	<u>PATRIMONIO NETO</u>	
Activo Diferido	123,873.00	Capital Social	45,000.00
Otros Activos no corriente	2,623.00	Resultado Acumulado	540,668.00
		Resultado del Ejercicio	140,419.00
Total Activo No Corriente	200,482.00	Total Patrimonio Neto	726,087.00
TOTAL ACTIVO	728,450.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	728,450.00

Fuente: INVERSIONES DON REY EIRL.

Anexo N° 05: Estado de Resultados 2017

INVERSIONES DON REY EIRL ESTADO DE RESULTADOS (Al 31 de Diciembre de 2017) Expresado en Soles	
INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas netas	730,202.00
Otros Ingresos Operacionales	
TOTAL INGRESOS BRUTOS	730,202.00
	-
Costo de venta operacionales	542,441.00
Otros costos operacionales	
TOTAL COSTOS OPERACIONES	542,441.00
UTILIDAD BRUTA	187,761.00
Gastos de venta	-17,564.00
Gasto de administración	-29,778.00
UTILIDAD OPERATIVA	140,419.00
Ingresos financieros	
Gastos financieros	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTO A LA RENTA	140,419.00

Fuente: INVERSIONES DON REY EIRL.

Anexo N° 06: Estado de Situación Financiera 2018

INVERSIONES DON REY EIRL			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
(Al 31 de Diciembre de 2018)			
Expresado en Soles			
ACTIVO	-	PASIVO	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Caja y Bancos	171,259.00	Sobregiros bancarios	
Cuentas por cob. Comerc-Tercero	9,894.00	Tributos por Pagar	13,842.00
Cuentas por Cob.Diversas-Terceros		Remuneraciones por Pagar	
Mercaderia	400,894.00	Cuentas por pagar Comerc-Terceros	
Total Activo Corriente	582,047.00	Total Pasivo Corriente	13,842.00
		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
		<u>Obligaciones financieras</u>	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		Total Pasivo No Corriente	0
Inmuebles, maquinaria y equipo	79,602.00	TOTAL PASIVO	13,842.00
(-) Depreciacion inm . Maq equipo	-5,616.00	<u>PATRIMONIO NETO</u>	
Activo Diferido	141,324.00	Capital Social	45,000.00
Otros Activos no corriente	6,660.00	Resultado Acumulado	681,087.00
		Resultado del Ejercicio	64,088.00
Total Activo No Corriente	221,970.00	Total Patrimonio Neto	790,175.00
TOTAL ACTIVO	804,017.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	804,017.00

Fuente: INVERSIONES DON REY EIRL.

Anexo N° 07: Estado de Resultados 2018

INVERSIONES DON REY EIRL	
ESTADO DE RESULTADOS	
(Al 31 de Diciembre de 2018)	
Expresado en Soles	
INGRESOS OPERCIONALES	
Ventas netas	974,295.00
Otros Ingresos Operacionales	
TOTAL INGRESOS BRUTOS	974,295.00
Costo de venta operacionles	-880,000.00
Otros costos operacionales	
TOTAL COSTOS OPERACIONES	-880,000.00
UTILIDAD BRUTA	94,295.00
Gastos de venta	-28,347.00
Gasto de administración	-1,860.00
UTILIDAD OPERATIVA	64,088.00
Ingresos financieros	
Gastos financieros	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIÓN E	64,088.00
IMPUESTO A LA RENTA	

Fuente: INVERSIONES DON REY EIRL.

**Anexo N° 08: Esquema que debe tener el plan de negocios para la Empresa
Inversiones Don Rey EIRL.**

Contenido

1. Antecedentes

- a) Origen
- b) Justificación
- c) Objetivos

2. Mercadeo:

- a) Precio
- b) Plaza
- c) Producto
- d) Competencia
- e) Clientes
- f) Proveedores

3. Ingeniería del proyecto

4. La organización

5. Contabilidad

- a) Finanzas
- b) Proyecciones y evaluaciones

6. Plan de Trabajo

Fuente: Elaboración Propia

**Anexo N° 09: Esquema que debe tener el plan de estratégico para la Empresa
Inversiones Don Rey EIRL.**

Contenido

1. Antecedentes
 - 1.1 Origen
 - 1.2 Descripción del negocio
 - 1.3 Estructura organizacional de la empresa
 - 1.4 Situación del mercado.
 2. Formulación de visión, misión, y valores de la empresa
 - 2.1 Visión
 - 2.2 Misión
 - 2.3 Valores
 3. Análisis y síntesis D.A.F.O.
 - 3.1 Análisis externo
 - 3.2 Análisis Interno
 - 3.3 Síntesis D.A.F.O. y Factores críticos del Éxito
 4. Líneas estratégicas y objetivos cuantificados
 5. Planes de Actuación
 - 5.1 Plan de Marketing
 - 5.2 Plan de Operaciones
 - 5.3 Plan de organización, recursos humanos y laboral
 - 5.4 Plan de tecnologías de información
 6. Plan Financiero
 7. Calendario de implantación
 8. Viabilidad y conclusiones
- ANEXOS

Fuente: Elaboración Propia