



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA  
MYPE DEL SECTOR COMERCIO “SAGRADO  
CORAZÓN DE JESÚS”, SECHURA - 2019**

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

**AUTOR**

**PAZO RISCO MARCYTA LUCERO**

**ORCID: 0000-0003-2276-1989**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLACIDO JUANA MARIBEL**

**ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE- PERÚ**

**2022**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA  
MYPE DEL SECTOR COMERCIO “SAGRADO  
CORAZÓN DE JESÚS”, SECHURA - 2019**

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

**AUTOR**

**PAZO RISCO MARCYTA LUCERO**

**ORCID: 0000-0003-2276-1989**

**ASESOR**

**MANRIQUE PLÁCIDO JUANA MARIBEL**

**ORCID: 0000-0002-6880-1141**

**CHIMBOTE- PERÚ**

**2022**

**PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LA MYPE  
SECTOR COMERCIO “SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS”,  
SECHURA - 2019**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

Pazo Risco Marcyta Lucero

### **AUTOR**

ORCID: 0000-0003-2276-1989

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

### **ASESOR**

Manrique Plácido Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

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

### **JURADO**

Espejo Chacón Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemin Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yepez Pretel Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7890

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR**

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón

**Presidente**

Mgtr. Juan Marco Baila Gemin

**Miembro**

Mgtr. Nidia Erlinda Yepez Pretel

**Miembro**

Mgtr. Juana Maribel Manrique Plácido

**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradecer a Dios por ofrecerme bendiciones, sabiduría y fortaleza del esmero y la perseverancia para lograr mis metas propuestas y estar en nuestro día a día para ser mejores personas y actuar con ética y moral a nivel personal y profesional. A mis padres por ser mi soporte y brindarme su apoyo incondicional.

También agradecer a la Universidad los Ángeles de Chimbote, por permitirme formar parte de esta universidad y formarnos profesionalmente. A los asesores que me guiaron a lo largo de mi carrera profesional, por sus enseñanzas, orientaciones y paciencia en cada momento que fue necesario para la realización de este trabajo de investigación.

## **DEDICATORIA**

A Dios, por su fortaleza que me brinda para seguir adelante con esfuerzo y dedicación. A mis padres, hermanos y amigos por depositar su confianza y creer en mi superación personal y profesional.

A la Universidad los Ángeles de Chimbote por promover estos trabajos de investigación y así permitirme desempeñarme en el ámbito personal y laboral.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo por objetivo general identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019. La metodología que se utilizó para la investigación fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la propietaria de la microempresa en estudio. Durante el análisis se identificó que la microempresa en el transcurso de sus actividades solo se ha financiado de proveedores; no ha solicitado financiamiento de entidades financieras por que no está de acuerdo con las tasas de interés que cobran. Con la propuesta se busca obtener financiamiento y contar con recursos, como financiarse por medio de inventarios o por medio de una línea de crédito; además de brindar alternativas como las alianzas o convenios con las entidades financieras, como los préstamos especiales de las cajas municipales que ofrecen a los clientes con tasas de interés bajas y cuotas flexibles para lo cual se explicó los requisitos y procedimientos para este tipo de financiamiento. Se concluye que la microempresa tiene que buscar otras fuentes de financiamiento como un préstamo para lo cual es importante elaborar un flujo de caja proyectado, ya que a través de este se analiza la liquidez y determinar si se encuentra en condiciones para cumplir con los pagos que requiera.

**Palabras claves:** financiamiento, microempresa, propuesta de mejora.

## ABSTRAC

The general objective of this research work was to identify financing opportunities that improve the possibilities of the microenterprise in the commercial sector "Sagrado Corazón de Jesús", Sechura - 2019. The methodology that was produced for the research was qualitative, descriptive level , non-experimental design, the technique was the survey and the instrument for data collection was the structured questionnaire with 20 questions related to the research, which was applied to the owner of the microenterprise under study. During the analysis it was identified that the microenterprise in the course of its activities has only been financed from suppliers; He has not requested financing from financial entities because he does not agree with the interest rates they charge. The proposal seeks to obtain financing and have resources, such as financing through inventories or through a line of credit; In addition to providing alternatives such as alliances or agreements with financial entities, such as special loans from municipal savings banks that offer customers low interest rates and flexible installments, for which the requirements and procedures for this type of financing were explained. It is concluded that the microenterprise has to seek other sources of financing such as a loan for which it is important to prepare a projected cash flow, since through this the liquidity is analyzed and determine if it is in a position to meet the payments that requires.

**Keywords:** financing, microenterprise, improvement proposal.

## CONTENIDO

TÍTULO.....	iii
EQUIPO DE TRABAJO .....	iv
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
DEDICATORIA .....	vii
RESUMEN .....	viii
ABSTRAC .....	ix
CONTENIDO .....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA .....	4
2.1 Antecedentes .....	4
2.2 Marco Teórico .....	9
2.3 Marco Conceptual.....	10
2.4 Estudio de Caso .....	23
III. HIPÓTESIS.....	25
IV. METODOLOGÍA.....	26
4.1 Diseño de la investigación .....	26
4.2 Población y muestra.....	26
4.3 Definición y operacionalización de variables .....	31

4.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	33
4.5	Plan de análisis .....	33
4.6	Matriz de consistencia .....	34
4.7	Principios éticos.....	35
V.	RESULTADOS.....	37
5.1	Resultados .....	37
5.2	Análisis de resultados .....	60
VI.	CONCLUSIONES.....	64
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	68
	ANEXOS .....	71

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: ¿Cuál es el objetivo de su empresa? .....	37
Tabla 2: ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido la empresa? .....	38
Tabla 3: ¿Ha solicitado crédito para su mype en el año 2019?.....	38
Tabla 4: ¿Está conforme con la tasa de interés que se pagan por los créditos que otorgan las entidades financieras? .....	39
Tabla 5: ¿En que más invierte su capital? .....	39
Tabla 6: ¿Cómo se evidencia el desarrollo de su mype como incidencia del financiamiento?.....	40
Tabla 7: ¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa? .....	40
Tabla 8: ¿Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento? .	41
Tabla 9: ¿Su mype posee activos fijos?.....	41
Tabla 10: ¿Cree usted que el financiamiento genera mayor capacidad de desarrollo en su mype? .....	42
Tabla 11: ¿Cuáles cree usted que son las dificultades para acceder a un financiamiento? .....	42
Tabla 12: ¿Actualmente su mype cuenta con liquidez? .....	43
Tabla 13: ¿Utiliza algún documento legal con sus proveedores para acceder al financiamiento?.....	43
Tabla 14: ¿Considera usted que la Gestión Financiera es importante para crecer en el ámbito empresarial como mype? .....	44
Tabla 15: ¿El interés ofrecido por las instituciones financieras es manejable? .....	44
Tabla 16: ¿Ha recibido alguna capacitación sobre el manejo de su negocio por parte de alguna entidad bancaria? .....	45

Tabla 17: ¿Usted considera que las instituciones financieras deberían promover la utilización de nuevas formas de financiar las mypes? .....	45
Tabla 18: ¿Cree usted que un financiamiento a largo plazo lograra pagar las cuotas puntualmente? .....	46
Tabla 19: ¿Considera que el financiamiento por medio de los inventarios es mejor con relación al financiamiento de instituciones financieras por préstamo? .....	46
Tabla 20: ¿Cree usted que el financiamiento exterior es mejor que el financiamiento del país? .....	47

## **I. INTRODUCCIÓN**

La finalidad del presente proyecto de investigación es que en los últimos años en el ámbito empresarial, las personas emprendedoras empiezan con el objetivo de crear empresas en diferentes rubros como los industriales, comerciales, de servicios, etc; naciendo de esta manera los micro y pequeños empresarios por lo tanto el financiamiento se volvió muy importante para las micro y pequeñas empresas ya que a través de esto permite que puedan obtener y contar con recursos para crear, desarrollar, posicionar y tener una sostenibilidad en sus negocios llegando a ser más competitivos en el mercado y establecerse económicamente.

Las MYPES actualmente se consideran como los pequeños negocios que impulsan a crecer económicamente, generar empleos y reducir la pobreza en los países que se encuentran en desarrollo, como también contribuyen en el Producto Bruto Interno. (Caballero, 2013). Por el contrario las mypes no cuentan con el acceso a financiamiento de manera preferencial que ofrece la banca que les permite el desarrollo ya que otorgan por los intermediarios financieros como cajas o bancos y no les fomenta interés invertir en mypes debido a rentabilidad baja y compleja de sus operaciones. (Bazán, 2008)

Es por lo cual las mype y en este caso la microempresa sector comercio ``Sagrado Corazón de Jesús``, objeto de estudio busca mantener y ampliar los clientes que va a permitir que se siga desarrollando de manera sostenible en el tiempo, sin embargo el capital con el que cuentan muchas veces no es suficiente para cumplir con las operaciones requeridas y satisfacer las necesidades de sus clientes; viéndose en la obligación de recurrir a obtener financiamiento ya sea por entidades financieras, terceros o cualquier tipo de financiamiento.

La microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, la cual su actividad principal es la comercialización mínima de productos de primera necesidad a la comunidad para su consumo, por lo cual es imprescindible acceder a financiamiento y contar con recursos para realizar las operaciones y satisfacer a sus clientes, para seguir desarrollándose de manera eficaz y eficiente.

Para que las mypes continúen con sus operaciones es necesario que obtengan un financiamiento ya sea de manera interna o externa ya que necesitan fondos para las inversiones sin importan que sea una que recién ingresa al mercado una que ya está establecida que necesita para expandirse o necesitan liquidez para sus deudas u obligaciones. Sin embargo están se encuentran en una situación de tener escasez de acceso al crédito ya que son consideradas de alto riesgo pues por el nivel que poseen no cuentan con las garantías necesarias y tienen poca información financiera que requieren para obtener un financiamiento. (``Situación actual de las entidades de desarrollo para la pequeña y micro empresa en el departamento de Piura, 2002``).

Por lo anterior, se formuló el siguiente enunciado del problema de investigación:

**¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019?**

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

Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.

Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.
- ✓ Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.
- ✓ Explicar la propuesta del financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.

El presente trabajo de investigación se orientó al tema del financiamiento lo que permitirá tanto como las personas para poder desarrollar y alcanzar sus proyectos personales, y como para las micro y pequeñas empresas que ya están establecidas para seguir con sus actividades productivas y seguir con su crecimiento y desarrollo y las que recién se integran para que puedan establecerse; en tanto los hará más competentes y así tener más diversidad y entrada a nuevos y mejores mercados.

La metodología que se utilizó para la investigación fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la propietaria de la microempresa en estudio.

Como resultados se identificó que la microempresa en el transcurso de sus actividades solo se ha financiado de proveedores, y no tiene conocimiento de las diversas fuentes de financiamiento que existen como son por medio de inventarios o de préstamos especiales que ofrecen algunas entidades financieras a las mypes. Se concluye también que al elaborar un flujo de caja proyectado sería de mucha utilidad y un requisito importante para la microempresa en caso solicite un préstamo como también ayuda a manejar las finanzas adecuadamente y poder solventarse en un futuro.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **Internacionales**

- ROJAS (2019), en su tesis titulada “Análisis del financiamiento de las operaciones del comercio exterior a través del Banco Guayaquil S.A” de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, tuvo como objetivo general analizar las líneas de crédito que ofrece el Banco Guayaquil S.A para las operaciones de comercio exterior en la ciudad de Esmeraldas. La metodología es mixta, es decir cualitativa y cuantitativa. Se concluye que las transacciones del comercio internacional han demostrado ser una fuente exitosa de recursos a mediano y largo plazo, tanto para un país como para las instituciones financieras y las empresas; sin embargo las afectaciones económicas por las que atraviesa nuestro país han reducido este tipo de emprendimiento, y también han obligado a las instituciones financieras asegurar la recuperación de la inversión mediante requisitos de concesión más rigurosos y exigentes tales como poseer historial crediticio, tener ingresos comprobables, contar con estabilidad y solvencia, y principalmente llevar un buen control de la contabilidad de la empresa.
- LEÓN & SAAVEDRA (2018), en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento para las Mipyme en México”, tuvo como objetivo general describir, los requisitos tanto de la Banca Pública como Privada para que otorgar financiamiento a las MIPyME en México. La metodología usada es investigación documental, recopilando las fuentes de investigación disponibles acerca del tema en cuestión. Se concluye 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.

- ILLANES (2017), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”, de la Universidad de Chile, tuvo como objetivo general realizar una caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile. La metodología es de tipo cualitativo. Se concluye que el tamaño de las compañías si influye en su ROE, pero de manera negativa que se puede deber a que las empresas más pequeñas se encuentran en nichos de mercado en crecimiento en que se obtienen mayores ventas y márgenes. Asimismo debido a que el acceso al financiamiento es menor en estas compañías, poseen un costo de financiamiento mayor que las grandes empresas por lo que empresas más pequeñas se ven obligadas a ser más rentables para poder hacer frente al servicio de la deuda. En el modelo de Heckman tenemos que un mayor porcentaje de activos fijos sobre activos totales de la compañía ayuda a que la empresa tome un mayor nivel de deuda, debido a que los activos fijos pueden servir de garantías para tener mayor acceso al mercado de créditos. A mayor razón circulante es menor la probabilidad de que la empresa tome, debido que son empresas que tienen menor necesidad de endeudarse en el corto plazo para poder operar y hacer frente a sus obligaciones de corto plazo (capital de trabajo principalmente).

#### **Nacionales**

- HUIMA (2020), en su tesis titulada “El financiamiento y su influencia en el desarrollo económico Mypes de abarrotes en el Mercado AZ – distrito La Victoria

– Chiclayo, 2018” de la Universidad Señor de Sipán, tuvo como objetivo general determinar la relación existente entre el financiamiento y el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de abarrotes en el Mercado AZ del distrito de la Victoria –Chiclayo, 2018. La metodología empleada en este estudio fue cuantitativa y correlacional. Asimismo, contó con un diseño transversal y no experimental, en cuanto a la población y muestra, es oportuno decir que estuvo compuesta de 59 negociantes de abarrotes del mercado AZ de la Victoria, por otro lado, el instrumento empleado fue el cuestionario. Se concluye que el nivel de financiamiento de las Mypes de abarrotes en el Mercado AZ, fue bajo ya que un mayor porcentaje de las Mypes de la muestra, prefieren utilizar sus ahorros personales, en vez de adquirir financiamiento de amigos parientes e incluso entidades financieras. Siendo así, que se les recomienda a los comerciantes del mercado AZ, formalizar sus negocios, ya que ese es el primer requisito para acceder a fuentes de financiamiento externa.

- COCHACHIN (2019), en su tesis titulada “Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Rubro Compra/Venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017”, tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro compra/venta en la provincia de Huaraz, 2017. La metodología, el tipo de investigación fue cuantitativo, de nivel descriptivo, el diseño fue no experimental, la población fue de 46 Mype, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario estructurado, se cumplió con el plan de análisis y se consignaron los principios éticos. Se concluye que se determinaron las características del financiamiento y rentabilidad mediante la recolección de los datos a las MYPE encuestados llegando

a la conclusión que ambos factores son dependientes ya que no habría inversión sin financiamiento y no habría rentabilidad sin inversión y una adecuada administración.

- GUEVARA (2018), en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del sector Comercio rubro abarrotes de la provincia de Tocache, 2018”, tuvo por objetivo general determinar y describir la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro abarrotes del distrito y provincia de Tocache – 2018. La metodología es de tipo cuantitativa y nivel descriptiva, para desarrollarla se escogió una muestra de 10 MYPES del sector comercio, rubro abarrotes de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado mediante la técnica de la encuesta. Se concluye que el 80% de las MYPES encuestadas su financiamiento es propio y el 20% es ajeno, el 70% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 30% no solicitó ningún crédito. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su MYPE, el cual tiene el 70%, son créditos comerciales, ya que el rubro de la investigación es el sector comercio, mientras que el 30% fue crédito hipotecario. El 80% de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario y el 20% obtuvo crédito bancario. El 40% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo, un 20% en mejoramiento del local, el 30% en programas de capacitación y solamente un 10% en activos fijos.

### **Regionales o locales**

- BALCAZAR (2017), en su tesis titulada, “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, en el rubro de venta minorista de abarrotes, en el Asentamiento Humano Nueva 22 Esperanza, distrito 26 de Octubre- Piura, año 2017”, tuvo por objetivo general determinar las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, en el rubro de venta minorista de abarrotes, en el Asentamiento Humano Nueva Esperanza, distrito 26 de Octubre- Piura, año 2017. La metodología de investigación fue nivel descriptivo, tipo cuantitativo y con diseño no experimental de corte transversal. Donde 7 MYPES fueron parte de la investigación, con 9 trabajadores y 7 gerentes, la población para las dos variables: Financiamiento y capacitación es finita, donde capacitación son 9 trabajadores y para financiamiento son 7 gerentes, siendo una muestra de 9 para capacitación y 7 para financiamiento, la técnica empleada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, el total de preguntas fueron 20: 10 para capacitación y 10 para financiamiento. Se concluye que en necesidades de financiamiento el 100% conoce los requisitos para acceder al crédito y tiene criterio de las solicitudes; en los tipos de financiamiento un 100% acuden al financiamiento de corto plazo mediante el crédito de proveedores; Respecto a las capacitación el 100% accede al aprendizaje en acción y seminarios; de los beneficios de la capacitación un 100% acceden a la especialización, desarrollo de habilidades, identificándose con la empresa.
- JARAMILLO (2018), en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercial rubro venta de abarrotes en la provincia de Huancabamba en el Año 2018”, tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio rubro venta

de abarrotes en la provincia de Huancabamba, 2018. La metodología de la investigación es de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado, aplicada a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas. Se concluye que el 90% de los empresarios encuestados tiene un financiamiento propio, mientras que el 10% trabaja con financiamiento de cajas municipales, el 80% de los contribuyentes no utilizo ninguna tarjeta de crédito, mientras el 20% sí. Se concluye que el 70% de los empresarios no tiene dificultad para abastecerse de mercadería, ya que su fuente principal de financiamiento son sus ahorros propios, familiares, amigos o allegados (usureros) y con ingresos del día a día, y por ello no necesitan solicitar créditos a las entidades bancarias.

- CHANDUVI (2013), en su tesis titulada “Características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio - rubro, distribuidora de abarrotes, en el distrito de Tambo grande, periodo 2010 – 2011”. Se concluye que el 100% de las encuestadas recibieron créditos financieros, en el año 2010, el 87.5% recibieron créditos por montos que fluctuaba entre 2000 y 5000 soles; en el año 2011, el 87.5% recibieron créditos cuyos montos fluctuaban entre 500 y 1999 soles. Por otro lado el 50% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo la distribución la siguiente: el 37.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. También el 50% de las MYPE encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario.

## 2.2 Marco Teórico

### FINANCIAMIENTO

El concepto de financiamiento se basa en una única idea la cual nos dice que es la acción de obtener recursos financieros de distintas formas para que así las micro y pequeñas empresas cuenten con el capital suficiente para la continuación de sus actividades y la mejoría del negocio en cuestión.

Según la **teoría tradicional de la estructura financiera:** esta nos dice que para tener una buena estructura financiera es necesario que existan una combinación de recursos tanto propios como ajenos, teniendo en cuenta que esta depende de determinantes como el tamaño, sector, la política de la entidad.

Según la **teoría de Modigliani y Miller M&M:** su teoría fue a base de otros planteamientos. Estos plantean de la estructura de capital de manera ponderada, su costo y su valor de la organización, cada uno es independiente de lo que es la estructura financiera.

Según la **teoría de la capacitación:** de acuerdo al autor Peter Drucker observo en sus estudios de la administración junto con la práctica de la empresa que el elemento económico fundamental ya no es el dinero, ni los elementos naturales ni la mano de obra; ahora es y seguirá siendo el conocimiento.

Según la **teoría de las inversiones en capital humano:** se basa en que la capacitación es una inversión tanto para el empleador como para los empleados y así haya más productividad pero para eso hay costos.

### **2.3 Marco Conceptual**

#### **FINANZAS**

Son las actividades que se relacionan con el capital y el dinero entre las personas, empresas o estados; es decir analizarlos en base a la economía y administración que estudia el dinero. Se relaciona con las transacciones, el estudio de cómo se obtiene y

gestiona el dinero de una persona, empresa o el gobierno de un país, es decir los recursos que necesita para el cumplimiento de los objetivos.

➤ **Importancia**

Las finanzas son importante para la optimización y lograr multiplicar el dinero, ya que es la base para poder iniciar una actividad comercial.

En las finanzas es fundamental tener en cuenta cuanto invertir y cuanto consumir. El consumo es cuando usamos fondos para la satisfacción de las necesidades y deseos que tengamos en el presente; y la inversión es cuando usamos los fondos para el aumento del consumo del futuro.

➤ **Financiamiento**

El financiamiento es proveer de recursos financieros suficientes para empezar, desarrollar y gestionar algún proyecto o actividad económica, que luego se pueden recuperar en un determinado plazo y devueltos con un interés fijo o variable de acuerdo a como se establezca.

Permite a los dueños de las MYPES seguir en la inversión de sus negocios para ser más competitivos lo cual se distingue a través de la productividad que se logra en la organización cuyo objetivo es obtener la estabilidad económica, acceder a la tecnología, desarrollarse como empresa y ser partícipe de manera formal.

Plantea que de cualquier forma, los medios que los recursos financieros llegan a las personas para los procesos operativos, de creación o para expandir de manera interna o externa una empresa lo cual será a diferentes plazos, son conocidos como fuentes de financiamiento.

Por la falta de liquidez en entidades públicas o privadas se tiene que acudir a fuentes de financiamiento para utilizarlos en extender sus áreas, comprar recursos materiales, implementar su infraestructura, etc.

### **Dimensiones del Financiamiento**

El principal motor en la economía para aumentar el rendimiento, generar empleos y reducir la diversidad de la estructura son las mypes, pero esta importancia se contrasta por el escaso acceso al financiamiento que tienen. Para el entendimiento de la trayectoria de las mypes junto con el nivel de rendimiento, la capacidad de innovar e integrarse globalmente es importante considerar como elemento clave la dimensión del financiamiento.

#### ➤ **Clasificación**

El financiamiento se clasifica por:

❖ **Su procedencia:** las micro y pequeñas empresas o cualquier otra organización pueden financiarse a través de recursos financieros propios, que son los que se dispusieron cuando recién se creó la empresa por lo tanto no tiene que reembolsarse; y también los recursos ajenos que se obtienen por elementos exteriores que no corresponden a la empresa.

#### ✓ **Financiamiento interno**

La principal fuente de recursos para que una mype se financie es proveniente de ahorros y fondos personales, el cual se da cuando la empresa realiza sus actividades con recursos propios que podrán proporcionar los socios y accionistas. Son las de autofinanciamiento que se generan por el funcionamiento, amortizaciones y utilidades

que deja el negocio. La ventaja es que no es una deuda por lo cual no exige pago de una cantidad en un tiempo determinado. Entre ellas se encuentran:

- Son los aportes de los dueños, incorporación a la empresa de socios y emisión de acciones.
- Capital usado en la inversión y la gestión de la entidad para su crecimiento de manera rápida, llamado capital de riesgo.
- Venta de sus activos, es decir la venta de terrenos o maquinaria que ya les den uso.

✓ **Financiamiento externo**

En este tipo de financiamiento se toma en cuenta el endeudamiento, ya que la empresa no puede asumir una inversión con sus recursos propios; es decir provienen de personas, entidades o instituciones diferente a la empresa que recibe el financiamiento.

- ✓ Mercado de capitales.
- ✓ Créditos bancarios.
- ✓ Proveedoras, adquisición o compra de bienes que utiliza la empresa.
- ❖ **Su nivel de exigibilidad:** se encuentran los de corto o largo plazo.
- ✓ **Fuentes de financiamiento a corto plazo (menos de un año)**

Son las obligaciones que tienen vencimiento menor de un año y que los necesitan para el sostenimiento de gran parte de los activos que circulan en la empresa; podemos encontrar el efectivo. Se debe utilizar de manera adecuada para tener una eficiente administración en las finanzas de la empresa u organización. Se obtiene de manera más rápida y con tasas de interese más bajas.

- Crédito comercial: hace referencia a las cuentas por pagar, es decir el uso del pasivo que tiene la empresa, como son los impuestos que paga. Este medio es más equilibrado y tiene menos costo.
  - Crédito bancario: las organizaciones lo adquieren a través de los bancos estableciendo así relaciones financieras, permitiendo así estabilidad en apuros por capital.
  - Pagaré: es documento negociable, se realiza por escrito de una persona a otra, donde se hace el compromiso de pagar cierta cantidad de dinero con los intereses que se especifique en un fecha determinada. Estos derivan de ventas de mercadería o prestamos en efectivo.
  - Línea de crédito: es siempre contar con dinero en el banco por un tiempo determinado, esta opción de financiarse es para clientes más solventes ya que se le da en el momento solicitado.
  - Papeles comerciales: son pagarés que no garantizan las empresas grandes y de importancia que son adquiridos por bancos, compañías de seguros que invierten sus recursos excedentes. Son menos costosos que un crédito bancario.
  - Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: se venden las cuentas por cobrar que tiene la empresa a un agente de ventas mediante un convenio y obtener fondos.
  - Financiamiento por medio de inventarios: en este tipo de préstamo se usa el inventario como garantía, en caso la empresa deje de cumplir con sus pagos el acreedor toma posesión de ello.
- ✓ **Fuentes de financiamiento a largo plazo (más de un año)**

Es una de las formas para adquirir fondos para mejorar empresarialmente, es una opción tentadora para las mypes ya que los intereses son más bajos y se pueden pagar mensualmente, trimestralmente, semestralmente o anualmente.

- Hipoteca: se da cuando el deudor tiene una propiedad y este pasa al prestamista que es el acreedor y así de esa manera se garantiza el pago del préstamo, obteniendo ganancia por los intereses que se generen.
- Acciones: es cuando un accionista de una empresa participa con su patrimonio o capital. Las acciones son importantes para medir el nivel de participación y lo que le corresponde a cada uno.
- Bonos: es un documento escrito de manera certificada, donde el prestatario promete pagar una suma de dinero con intereses en la fecha determinada. Sirven para mejorar la liquidez y el capital de trabajo con el que cuenta la empresa.
- Arrendamiento financiero: sirve para alquilar terrenos, equipos, es a largo plazo. Este se establece a través de un contrato donde el arrendador se compromete a entregar el bien al arrendatario a cambio de una renta durante un periodo determinado.
- También existen otros tipos de financiamiento como: los ahorros personales, préstamos de amigos, familiares de los dueños de las empresas.

### **SISTEMA FINANCIERO**

Es el conjunto de mercados en el cual se hacen transacciones de dinero, bonos, acciones, etc. Se da el encuentro de personas o empresas excedentes de dinero que son los ofertantes con las que necesitan dinero que vienen a ser los demandantes. Los fondos se canalizan en instituciones financieras como los bancos, cajas municipales. Se compone de mercado financiero y de capitales.

Actualmente en el Perú existen muchas instituciones financieras como los comunitarias, privadas, públicas e internacionales. Pueden ser:

- Privadas: son los bancos, asociaciones de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas que intermedian con el público.
- Publicas: bancos del Estado, cajas rurales, estas se rigen por sus propias leyes pero están sometidas a la Superintendencia de Bancos.
- Entidades financieras: son las que ofrecen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y producción para la población de escasos recursos. Se encuentran las ONG nacionales e internacionales.

➤ **Proceso para el financiamiento de una mype**

Se siguen los siguientes pasos:

- Determinar la necesidad: una persona natural o una mype no debe aceptar un crédito nada más porque se lo ofrecen; debe hacer una evaluación si es necesario el dinero, además del tiempo y el tipo de moneda.
- Buscar información: es cuando se acerca la persona natural o el microempresario a las diferentes instituciones financieras para pedir información del cronograma de pago, las tasas de intereses, esto también se puede encontrar en la página web de dicha institución o en la SBS.
- Elegir un proveedor del financiamiento: se hará el análisis del costo y los beneficios de las tasas de interés, los plazos de la institución que se va a escoger.
- Solicitar el crédito y entregar la información: se entrega la documentación correspondiente para que se realice el préstamo como: la copia de RUS, DNI, recibo de servicio público, estados financieros, última declaración del IR.

- Evaluar la solicitud: está a cargo de la institución financiera.
- Aprobar, implementar y desembolsar: la entidad financiera le otorga el dinero para iniciar el proyecto.
- El repago: pagar los montos del préstamo en las fechas acordadas.

➤ **Instituciones que otorgan crédito a las mypes**

En el sistema financiero del Perú, además de la banca comercial o múltiple; existen instituciones microfinancieras como las CMAC, las CRAC y las Edmypes. En nuestro país hay cajas municipales, rurales y metropolitanas (Lima), las cuales se encuentran reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y también son protegidos como cualquier banco.

- **Caja municipal de ahorro y crédito:** una caja de ahorros en una entidad parecida a un banco que son sociedades anónimas que tiene por finalidad es captar recursos de las personas y así realizar financiamiento a las mypes.
- **Caja Rural de Ahorro y Crédito:** esta capta los recursos del público y otorga financiamiento de preferencia a las mypes que están en el ámbito rural.
- **Caja municipal de Crédito Popular:** otorga crédito a todo el público y tiene facultad de hacer operaciones con las instituciones a nivel Provincial y Distrital y también brindarles sus servicios bancarios.
- **Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa:** esta otorga financiamiento de preferencia a los microempresarios.
- **Empresa de factoring:** realiza la adquisición de facturas, títulos valores o valor mobiliario que representen una deuda.
- **Cooperativas de Ahorro y Crédito:** captan los recursos del público.

Una diferencia es que solo los bancos solían tener una cobertura a nivel nacional en agencias y las cajas solo en la región que nacían; pero actualmente estas se han expandido en diferentes regiones del Perú.

#### **MYPE**

Actualmente la micro y pequeña empresa (MYPE) desempeña un papel importante en desarrollo económico y social en nuestro país, ya que genera empleos y dinamiza el mercado; sin embargo enfrenta problemas como la formalización, falta de recursos y estabilidad.

#### **CUADRO COMPARATIVO ENTRE MICROEMPRESA Y PEQUEÑA EMPRESA**

	<b>MICROEMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>
Características	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De uno (01) hasta diez (10) <b>trabajadores</b> máximo.</li> <li>- <b>Ventas anuales</b> hasta el monto máximo a 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De uno (01) hasta diez (10) <b>trabajadores</b> máximo.</li> <li>- <b>Ventas anuales</b> superiores a 150 y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).</li> </ul>
Beneficios laborales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Remuneración</b> Mínima Vital</li> <li>- <b>Jornada</b> máxima</li> <li>- <b>Descanso semanal</b></li> <li>- <b>Feridos</b></li> <li>- <b>Vacaciones</b> 15 días. Posibilidad de reducción de 15 a 7 días calendario.</li> <li>- <b>Por jornada laboral:</b> no se aplica la sobretasa del 35% en horario nocturno.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Remuneración</b> Mínima Vital</li> <li>- <b>Jornada</b> máxima</li> <li>- <b>Descanso semanal</b></li> <li>- <b>Feridos</b></li> <li>- <b>Vacaciones</b> 15 días. Posibilidad de reducción de 15 a 7 días calendario.</li> <li>- <b>CTS</b></li> <li>- <b>Dos gratificaciones</b> al año</li> <li>- <b>SCRT</b> a cargo del empleador</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Seguro de vida</b> a cargo del empleador.</li> <li>- Derecho a participar de las <b>utilidades</b>.</li> </ul> <p><b>Por jornada laboral:</b> no se aplica la sobretasa del 35% en horario nocturno.</p>
Indemnización por despido arbitrario	Equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios. Tope máximo de 120 remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.	Equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios. Tope máximo de 120 remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan por dozavos.
Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo	No	Si
Salud	Afiliados al Componente Semisubsubsidado del Seguro Integral de Salud.	Asegurados regulares del Régimen Contributivo de ESSALUD.
Sistema Pensionario	Obligatorio entre: SNP SPP Sistema de Pensionistas Sociales (SPS)	Obligatorio entre: SNP SPP
Exclusiones	Por vinculación: grupos económicos, vinculación	Por vinculación: grupos económicos, vinculación

	económica, división de unidades de producción.	económica, división de unidades de producción.
--	--	--

\*Elaboración propia

➤ **Características generales de las MYPES**

- ✓ Tienen una administración independiente ya que son dirigidas y operadas por los mismos dueños.
- ✓ El área donde realizan las operaciones es pequeña.
- ✓ Cuentan con poca especialización, no utilizan técnicas de gestión. Usan de manera reducida la tecnología.
- ✓ La mano de obra en su mayoría es familiar.
- ✓ Poseen pocos recursos.
- ✓ No separan las finanzas del hogar y del negocio.
- ✓ Poseen un limitado acceso al sector financiero formal ya que no formalizan su negocio.

➤ **Ventajas**

- El trato es personalizado ya que a diferencia de las grandes empresas, tiene la ventaja de poder dar una atención directa con los clientes.
- Ofrecer una mejor atención a los clientes ya que las mypes se encuentran más cerca de sus clientes lo cual les permite conocer más sus necesidades, gustos y preferencias.
- Tienen mejor acceso a la información del mercado por la cercanía de los clientes, conocen más a su público y están más al tanto de los cambios que puedan surgir.
- Mayor capacidad de innovación ya que tienen el poder de lanzar nuevos productos al mercado sin correr muchos riesgos.

- Tomar decisiones más rápidas y oportunas ya que poseen una estructura sencilla a diferencia de las grandes empresas.

➤ **Desventajas**

- Tienen dificultades para surgir en el mercado competitivo.
- No cuentan con poder de decisión en el medio.
- No cuentan con especializaciones en su personal, el salario es bajo.
- No tienen controles de calidad.
- Difícil acceso a fuentes de financiamiento y a información.

➤ **Importancia**

Las MYPE constituyen un segmento importante en la economía de nuestro país ya que son la principal fuente generadora de empleo por lo tanto ayuda en la disminución de la pobreza y en el desarrollo económico y social del país. Su importancia también se debe a que promueve el espíritu y el carácter empresarial de la población.

➤ **Clasificación de las empresas**

Por su actividad:

- ✓ **Industriales:** dedicadas a la producción de bienes a través de la transformación o extracción de materias primas, aquí se encuentran:
  - **Extractivas:** dedicadas a la extracción de recursos naturales renovables o no renovables, como por ejemplo las empresas pesqueras, mineras, etc.
  - **Manufactureras:** dedicadas a la transformación de materias primas en productos terminados.
  - **Agropecuarias:** dedicada a la explotación de la agricultura y la ganadería.

- ✓ **Comerciales:** son los que intermedian entre el productor y el consumidor, es decir se dedican a la compra-venta de productos terminados. Aquí se encuentran:
  - Mayoristas: venden en grandes cantidades para reventa o consumidor final.
  - Minoristas: venden en pequeñas cantidades al consumidor final.
- ✓ **Servicios:** dedicadas a brindar servicio a la sociedad con fines o no lucrativos, se encuentran los servicios públicos, privados y otros.

Según la personería jurídica:

- ✓ **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L):** constituido por voluntad de una sola persona, con patrimonio propio diferente del dueño del negocio. Solo pueden constituirlos personas naturales que aportan dinero o bienes muebles. Realizan actividades económicas de pequeña empresa como el comercio, servicio, etc. Sus órganos son el titular y la Gerencia. La empresa tendrá una denominación seguida de las siglas E.I.R.L.
- ✓ **Sociedad Anónima Cerrada:** el número mínimo de accionistas es 2 y el máximo es de 20. El capital es definido por aportes de cada socio y las acciones deben registrarse en el Registro de Matricula de Acciones. Su responsabilidad es limitada, es decir el capital de la empresa responderá por las obligaciones, su organización está compuesta por la Junta General de Accionistas, Gerencia y el Directorio (opcional). Para su denominación después del nombre del nombre debe aparecer la sigla S.A.C.
- ✓ **Sociedad Anónima Abierta:** el número mínimo de socio es de 750. Su capital está basada en acciones y deben ser inscritas en el Mercado de Valores. Su responsabilidad es limitada y su organización está conformada por la Junta General de Accionistas, la Gerencia y el Directorio.

## **MARCO NORMATIVO DE LAS MYPES**

De acuerdo al artículo 4 de la Ley MIPYME define a la micro y pequeña empresa como la unidad económica que puede estar compuesta por una persona ya sea natural o jurídica, bajo alguna forma de organización, la cual tiene por objetivo el desarrollo de actividades como extraer, transformar, producir, comercializar bienes o prestar servicios.

### ➤ **Mype del sector comercio- rubro venta de abarrotes**

El comercio ha sido la principal fuente de mantenimiento de las personas, originándose con el trueque de mercancías; esto generó mayor exigencia en los negocios para la satisfacción de los clientes.

Pasando el tiempo estos negocios se convirtieron en productos de primera necesidad, comprendiendo así la cuarta parte de los micronegocios informales en el Perú.

### ➤ **Características**

Las tiendas de abarrotes deben contar con un espacio que resguarde los productos de cualquier inconveniente, debe promover la eficiencia del comercio de los productos, contar con habilidad para atraer a los clientes. También debe contar con áreas como: la de ventas, administración y recepción de mercadería, almacén y control de los productos.

## **2.4 Estudio de Caso**

### **MICROEMPRESA COMERCIAL “SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS”**

La microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús”, que está representada por la señora Nelly Saba Bancayan, persona natural con negocio con RUC 1002737754,

dedicada a la venta mínima de alimentos: abarrotes, verduras, frutas, bebidas, productos de aseo personal, de limpieza, etc. El comprobante de pago que utiliza es la boleta de venta.

➤ **Misión**

Ser una microempresa honesta y responsable encargada de brindar y ofrecer productos variados de excelente calidad, con un buen servicio, precio accesible y con atención amable por los trabajadores para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

➤ **Visión**

Ser la microempresa líder y la primera opción de nuestros clientes al momento de adquirir productos con excelente calidad y bajos costos basados en la confianza y respeto.

➤ **Principios – valores**

Los valores es la creencia de lo que es bueno o malo, y sirve de guía para las acciones y la conducta del personal a lo largo del desempeño de sus funciones para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Los principios y valores de la microempresa comercial ``Sagrado Corazón de Jesús``.

- ✓ Responsabilidad: cumplimiento de las actividades a cabalidad.
- ✓ Puntualidad: cumplimiento de los compromisos encomendados.
- ✓ Lealtad: cumplir con la sociedad, clientes, proveedores.
- ✓ Respeto: buen proceder de las relaciones interpersonales, es decir cómo actúa el personal dentro y fuera de la microempresa.
- ✓ Ética profesional: la lealtad y seriedad que demuestra el personal, además de la honradez en el cumplimiento con trabajo y la microempresa.

### **III. HIPÓTESIS**

Por ser una investigación de tipo descriptivo, la investigación no formulará hipótesis, basándose en la publicación de Galán (2009) “Las hipótesis en la investigación” donde determinó 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. METODOLOGÍA**

### **4.1 Diseño de la investigación**

El diseño de investigación aplicado fue no experimental, la investigación a realizar, buscará la información proveniente de propuestas, comentarios, análisis de temas relacionados al estudio, los cuales se analizarán para determinar los resultados.

El diseño es el plan o estrategia que se desarrollará para obtener la información que se requiere en la investigación. El diseño que se aplicará será el no experimental y descriptivo. El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente variables.

**X:** microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús”

**Y:** Financiamiento

#### **a. Tipo de investigación**

Este trabajo de investigación fue de tipo cualitativo, porque se limita a describir la variable de estudio

#### **b. Nivel de investigación**

El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a analizar y observar la realidad sin transformarla ya que describe la variable en estudio.

### **4.2 Población y muestra**

#### **Población**

La población está constituida por la micro empresa comercial “Sagrado Corazón de

Jesús” de Sechura, registrada como persona natural con negocio.

### **Muestra**

La muestra estuvo conformada por la propietaria de la microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús” de Sechura, registrada como persona natural con negocio.

### 4.3 Definición y operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADOR
<b>FINANCIAMIENTO</b>	<p>Según Ccaccya (2015), se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero.</p> <p>El Banco Central de Reserva del Perú (2009) expresa que 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).</p>	<p><b>Factores relevantes para el financiamiento de la microempresa</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido la microempresa?</li> <li>- ¿Ha solicitado crédito para su microempresa en el año 2019?</li> <li>- ¿Está conforme con la tasa de interés que se pagan por los créditos que otorgan las entidades financieras?</li> <li>- ¿Cree usted que el financiamiento genera mayor capacidad de desarrollo en su microempresa?</li> <li>- ¿Utiliza algún documento legal con sus proveedores para acceder al financiamiento?</li> <li>- ¿Considera que el financiamiento por medio de los inventarios es mejor con relación al financiamiento de instituciones financieras por préstamo?</li> </ul>

#### **4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

##### **Técnica**

La investigación hizo uso de la técnica de la entrevista

##### **Instrumento**

La investigación hará uso de un cuestionario estructurado de 20 preguntas, como instrumento para la recolección de datos relacionado con la variable.

#### **4.5 Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación y obtención de los resultados se utilizara como soporte los programas Word y Excel.

Para conseguir el objetivo específico 1: se formuló un cuestionario de 20 preguntas que se aplicó a la microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús” de Sechura.

Para conseguir el objetivo específico 2: se hizo un análisis de los resultados del cuestionario aplicado para determinar las oportunidades de mejora, es decir, las debilidades en la microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús” de Sechura.

Para conseguir el objetivo específico 3: se elaboró la propuesta de mejora en base a las debilidades en cuanto al financiamiento en la microempresa.

#### 4.6 Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE EN ESTUDIO	METODOLOGIA
		General	Específicos		
Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la microempresa del sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.	¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019?	-Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.	-Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019. -Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019. -Explicar la propuesta de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.	-Financiamiento	Enfoque cualitativo. Descriptivo y de caso.  Técnica: entrevista Instrumento: cuestionario

## 4.7 Principios éticos

En el presente trabajo se hace hincapié a los principios éticos de confidencialidad, respeto a la dignidad de la persona y respeto a la propiedad intelectual, así mismo se reconoce que toda información utilizada en el presente trabajo ha sido utilizada para fines académicos exclusivamente.

### **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad. **Los principios de beneficencia:** Obligan al investigador a maximizar posibles beneficios y minimizar posibles riesgos de la investigación. 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.

**Principio de justicia:** Derecho a un trato justo: Los participantes tienen derecho a un trato justo y equitativo, antes, durante y después de su participación, se debe realizar una selección justa y no discriminatoria de los sujetos, de manera que los riesgos o

beneficios se compartan equitativamente; debe haber un trato sin prejuicios de quienes se rehúsen a participar o que abandonen el juego aun así haya sido iniciado.

**Principio de integridad:** La estudiante se esfuerza por hacer lo correcto en el cumplimiento de sus deberes profesionales. Es responsable y veraz y respeta las relaciones de confianza que establece en su ejercicio profesional.

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

#### Respecto al objetivo específico N° 01

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.

**Tabla 1: ¿Cuál es el objetivo de su empresa?**

N°	ÍTEM	SI	NO
1.	<b>¿Cuál es el objetivo de su empresa?</b>  a) Ganar dinero  b) Obtener rentabilidad  c) Generar fuentes de empleo	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, el objetivo de la microempresa es obtener rentabilidad.

**Tabla 2: ¿Qué tipo de financiamiento ha recibido la empresa?**

N°	ÍTEM	SI	NO
2.	<p><b>¿Qué tipo de financiamiento ha recibido la empresa?</b></p> <p>a) Propio</p> <p>b) De entidades financieras</p> <p>c) Proveedores</p> <p>d) Otras entidades</p>	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, el tipo de financiamiento que ha recibido es de proveedores.

**Tabla 3: ¿Ha solicitado crédito para su microempresa en el año 2019?**

N°	ÍTEM	SI	NO
3.	<b>¿Ha solicitado crédito para su microempresa en el año 2019?</b>		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, no ha solicitado crédito para su microempresa en este año 2019.

**Tabla 4: ¿Está conforme con la tasa de interés que se pagan por los créditos que otorgan las entidades financieras?**

N°	ÍTEM	SI	NO
4.	¿Está conforme con la tasa de interés que se pagan por los créditos que otorgan las entidades financieras?		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, no está conforme con la tasa de interés que se pagan por los créditos que otorgan las entidades financieras.

**Tabla 5: ¿En que más invierte su capital?**

N°	ÍTEM	SI	NO
5.	<p>¿En que más invierte su capital?</p> <p>a) Compra de mercadería</p> <p>b) Mejoramiento del local</p> <p>c) Compra de activos fijos</p>	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, invierte más su capital en compra de mercadería.

**Tabla 6: ¿Cómo se evidencia el desarrollo de su microempresa como incidencia del financiamiento?**

N°	ÍTEM	SI	NO
6.	<p><b>¿Cómo se evidencia el desarrollo de su microempresa como incidencia del financiamiento?</b></p> <p>a) Aumentando capital de trabajo</p> <p>b) Incrementando las ventas</p> <p>c) Mejoramiento en la</p> <p>d) Desarrollo y expansión</p>	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, el desarrollo empresarial como incidencia del financiamiento se evidencia Incrementando las ventas.

**Tabla 7: ¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa?**

N°	ÍTEM	SI	NO
7.	<p><b>¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa?</b></p> <p>a) En fase de introducción</p> <p>b) Fase de crecimiento</p> <p>c) Fase de madurez</p> <p>d) Fase de reestructuración</p>	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, se encuentra en la fase de crecimiento.

**Tabla 8: ¿Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento?**

N°	ÍTEM	SI	NO
8.	¿Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento?	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, si ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento.

**Tabla 9: ¿Su microempresa posee activos fijos?**

N°	ÍTEM	SI	NO
9.	¿Su <i>microempresa</i> posee activos fijos?	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, si posee activos fijos.

**Tabla 10: ¿Cree usted que el financiamiento genera mayor capacidad de desarrollo en su microempresa?**

N°	ÍTEM	SI	NO
10.	¿Cree usted que el financiamiento genera mayor capacidad de desarrollo en su microempresa?	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la representante de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, el financiamiento si genera mayor capacidad de desarrollo en su mype.

**Tabla 11: ¿Cuáles cree usted que son las dificultades para acceder a un financiamiento?**

N°	ÍTEM	SI	NO
11.	<p>¿Cuáles cree usted que son las dificultades para acceder a un financiamiento?</p> <p>a) Garantías</p> <p>b) Información</p> <p>c) Tramites</p> <p>d) Otros</p>	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, cree que las dificultades para acceder a un financiamiento son las garantías.

**Tabla 12: ¿Actualmente su microempresa cuenta con liquidez?**

Nº	ÍTEM	SI	NO
12.	¿Actualmente su microempresa cuenta con liquidez?	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, cree que las dificultades para acceder a un financiamiento son las garantías.

**Tabla 13: ¿Utiliza algún documento legal con sus proveedores para acceder al financiamiento?**

Nº	ÍTEM	SI	NO
13.	¿Utiliza algún documento legal con sus proveedores para acceder al financiamiento?		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, no utiliza algún documento legal con sus proveedores para acceder al financiamiento.

**Tabla 14: ¿Considera usted que la Gestión Financiera es importante para crecer en el ámbito empresarial como microempresa?**

N°	ÍTEM	SI	NO
14.	¿Considera usted que la Gestión Financiera es importante para crecer en el ámbito empresarial como microempresa?	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, si considera que la Gestión Financiera es importante para crecer en el ámbito empresarial como microempresa.

**Tabla 15: ¿El interés ofrecido por las instituciones financieras es manejable?**

N°	ÍTEM	SI	NO
15.	¿El interés ofrecido por las instituciones financieras es manejable?		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, el interés ofrecido por las instituciones financieras no es manejable.

**Tabla 16: ¿Ha recibido alguna capacitación sobre el manejo de su negocio por parte de alguna entidad bancaria?**

N°	ÍTEM	SI	NO
16.	¿Ha recibido alguna capacitación sobre el manejo de su negocio por parte de alguna entidad bancaria?		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, no ha recibido alguna capacitación sobre el manejo de su negocio por parte de alguna entidad bancaria.

**Tabla 17: ¿Usted considera que las instituciones financieras deberían promover la utilización de nuevas formas de financiar las mypes?**

N°	ÍTEM	SI	NO
17.	¿Usted considera que las instituciones financieras deberían promover la utilización de nuevas formas de financiar las mypes?	X	

**Interpretación:** De la entrevista a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, si considera que las instituciones financieras deberían promover la utilización de nuevas formas de financiar las mype.

**Tabla 18: ¿Cree usted que un financiamiento a largo plazo lograra pagar las cuotas puntualmente?**

N°	ÍTEM	SI	NO
18.	¿Cree usted que un financiamiento a largo plazo lograra pagar las cuotas puntualmente?		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, no cree que un financiamiento a largo plazo lograra pagar las cuotas puntualmente.

**Tabla 19: ¿Considera que el financiamiento por medio de los inventarios es mejor con relación al financiamiento de instituciones financieras por préstamo?**

N°	ÍTEM	SI	NO
19.	¿Considera que el financiamiento por medio de los inventarios es mejor con relación al financiamiento de instituciones financieras por préstamo?		X

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, no considera que el financiamiento por medio de los inventarios es mejor con relación al financiamiento de instituciones financieras por préstamo.

**Tabla 20: ¿Cree usted que el financiamiento exterior es mejor que el financiamiento del país?**

N°	ÍTEM	SI	NO
20.	¿Cree usted que el financiamiento exterior es mejor que el financiamiento del país?	X	

**Interpretación:** De la entrevista aplicada a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019, si cree que el financiamiento exterior es mejor que el financiamiento del país.

**Oportunidades de la microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús”**

- ❖ La microempresa además del capital propio, solo ha recibido financiamiento por parte de proveedores.
- ❖ No ha solicitado ningún crédito de alguna entidad financiera este año.
- ❖ La propietaria no está de acuerdo con las tasas de intereses que se cobran por los créditos que otorgan las entidades financieras.
- ❖ El capital de la microempresa comercial “Sagrado Corazón de Jesús”, más lo invierte en mercadería.
- ❖ La propietaria considera que las dificultades que más se presentar para acceder a un financiamiento son las garantías.
- ❖ No recibe capacitación por alguna institución para el manejo del negocio en temas empresariales y financieros.

- ❖ No tiene el conocimiento suficiente de las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acceder y de esa manera obtener más recursos que le ayuden al desarrollo de su negocio.

### **Respecto al objetivo específico N° 02**

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019.

<b>OPORTUNIDADES DE MEJORA</b>	
	Se encontró que el objetivo de la microempresa en estudio, únicamente es obtener rentabilidad, el cual también debería enfocarse en generar fuentes de empleo ya que junto con la rentabilidad que obtiene puede abrir nuevos locales para seguir desarrollándose empresarialmente, ya que últimamente las mypes se han vuelto un segmento importante en la economía de nuestro país en cuanto a su desarrollo y crecimiento económico y en este caso del distrito; pues además de ser la fuente generadora de empleo ayuda en la disminución de la pobreza y dinamiza el mercado. Como también promueve el espíritu y el carácter empresarial de la población.
	La microempresa solo recibe financiamiento de proveedores, lo cual eso traería desventajas como que el proveedor puede subir el precio de los productos para de esa manera recuperar el costo del préstamo, por lo que este tipo de financiamiento puede resultar caro incluso sin existir intereses de por medio.
	Se encontró que la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, no solicitó crédito en el presente año por lo cual representa una dificultad pues un negocio sin recursos tiene menos capacidad de desarrollarse en el mundo empresarial, no puede realizar nuevas operaciones y que sean más eficientes, no tiene oportunidad de expandirse con nuevos locales, nuevos productos, etc.
	La propietaria comenta que no está de acuerdo con las tasas de interés que cobran las entidades financieras por los créditos que ofrecen y esto quizá se deba a la falta de información que carecen la mayoría de los microempresarios sobre las diferentes opciones de financiamiento que ofrecen las entidades ya que son de acuerdo para cada tipo de negocio evaluando el nivel de ingresos y los objetivos del negocio con tasas de interés bajas y plazos convenientes.
	También se encontró que la propietaria del negocio invierte su capital más en la compra de mercadería, lo cual no sería adecuado ya que también debería invertir en el mejoramiento del local ya que esto influye en destacar el negocio de la competencia renovando y ampliando el local, compra de activos fijos que ayuden a darle mejor visibilidad a los productos.
	La propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, no utiliza ningún documento legal con sus proveedores ya que por el tiempo que lleva en el negocio tienen confianza en ella que cumpla con sus obligaciones y no es necesario contar con algún tipo de documento que garantice el pago; pero eso a veces no es recomendable ya que puede traer consigo problemas entre ambas partes como

<p>para el cliente que le suban los precios de los productos y con el proveedor el incumplimiento de no otorgar el crédito.</p>
<p>✚ Se encontró que las dificultades que más hay para acceder a algún tipo de financiamiento son las garantías que la microempresa puede ofrecer, garantizando de esa manera que pague el total adeudado, esto se debe a que las instituciones financieras perciben a las mype como negocios de alto riesgo y prefieren invertir en empresas más grandes que presentan un riesgo menor en el cumplimiento de los pagos.</p>
<p>✚ La microempresa no ha recibido ningún tipo de capacitación por alguna institución, lo que sería una debilidad para la empresa ya que por falta de conocimientos en temas importantes y fundamentales como las diferentes fuentes de financiamiento y temas empresariales, como manejar un negocio, estrategias para su crecimiento y desarrollo que más se adecue a su tipo de negocio y le sea más conveniente. Por eso es importante que se capacite y sensibilice en temas tanto empresariales como financieros.</p>
<p>✚ La microempresa considera que un financiamiento a largo plazo no garantiza que se cumplan con el pago de las cuotas de manera puntual ya que puede que hay una inestabilidad financiera y no haya el nivel de ingresos previstos en el negocio; es decir que eso dependerá de que si el negocio se desarrolla favorablemente y que tenga rendimiento para que así haya efectivo para cumplir con las obligaciones correspondientes.</p>
<p>✚ De acuerdo con la opinión de la propietaria de la microempresa del financiamiento por medio de los inventarios dijo que no es conveniente ya que si no cumple con el pago corre el riesgo de perder su mercadería que dejó en garantía.</p>

### **Respecto al objetivo específico N° 03**

#### **✓ Explicar la propuesta del financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura - 2019**

- ✚ Estas propuestas se basan en tres aspectos importantes para mejorar el planeamiento y el nivel de crédito (gestión a nivel estratégico); formalidad, infraestructura, servicio y desarrollo de actividades eficientes (gestión a nivel organizacional); acceso al financiamiento (gestión a nivel financiero).

#### **GESTIÓN A NIVEL ESTRATÉGICO**

- ✚ Concientizar a la propietaria de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús” de mantener un historial crediticio saludable, ya que es uno de

los requisitos que solicitan algunas entidades financieras para poder acceder a algún tipo de financiamiento.



- ✚ Capacitar a la propietaria que desarrolle y aplique prácticas de gestión estratégica para que la demanda de clientes aumente ofreciendo productos de calidad y a buen precio.

Una de las opciones donde se puede recibir capacitación y orientación de manera gratuita es a través de los Centros de Desarrollo Empresarial. También existen proyectos de Servicio Social Universitario que realizan los alumnos de las distintas universidades respecto a temas empresariales y financieros que capacitan a

comerciantes o microempresarios por eso es importante brindarles la atención adecuada.

## CAPACITACIONES



Brinda información de la formalidad en REMYPE, líneas de financiamiento, los contratos laborales, la publicidad y marketing, servicio tributario, etc.

COFIDE (Piura)

**GESTIÓN  
ORGANIZACIONAL**



**Proyectos de  
Servicio Social  
Universitario**

- ✚ Mejora de la infraestructura logística por lo que se propone que obtenido un financiamiento de una entidad financiera no solo se invierta en mercadería, sino que también invertir en ampliar o el renovación del local, por ejemplo cambiar el color de la fachada o rentar un lugar más grande; comprar activos fijos para organizar los productos de primera necesidad, de limpieza, de aseo personal, las

frutas, las verduras, etc, para que los productos sean más visibles y los clientes encuentren fácilmente, lo cual habrá más demanda.

Así también para mejorar el servicio del comercio de abarrotes se puede implementar el servicio de delivery o envíos a domicilio ya que esto atenido gran éxito últimamente; se puede adquirir motocicletas y que se adecuen al reparto de los productos esto traerá consigo la demanda de clientes y por lo tanto las ventas.



### **GESTIÓN A NIVEL FINANCIERO**

- ✚ Implementar el uso y registro de los libros contables (registro de compras y ventas), ya que esto va a permitir mantener en orden el negocio, registrar los ingresos y gastos para conocer cómo va el desarrollo de la microempresa en un periodo determinado, para de esa manera poder analizar la información contable de forma más clara y oportuna que ayuda en la toma de decisiones sobre el negocio. Es

importante tener en cuenta que esta información es importante para las entidades financieras ya que es muy útil en la evaluación cuando solicita créditos.

- ✚ Intensificar la importancia que tiene la formalidad, lo que va a permitir que los trámites para solicitar créditos sean reducidos ya que se contaría con los documentos formales y oportunos.
- ✚ Obtener otras fuentes de financiamiento como los préstamos especiales para las que las entidades financieras especialmente las cajas municipales, una de ellas es la Caja Piura que ofrece créditos, donde se evalúa el negocio y su propietario o representante y sus características son las siguientes:
  - Se puede solicitar el crédito en soles o en dólares.
  - Se otorgan créditos entre S/. 20 000 pero no superior a S/. 300 000 aproximadamente.
  - Plazos de financiamiento entre 3 y 24 meses.
  - Las cuotas son flexibles, así como se pueden pagar cuotas adelantadas o amortizar cuotas para disminuir intereses y cancelando en menor tiempo.
  - Las cuotas cero, que son donde no se paga intereses mes a mes pero se paga al final del plazo del crédito solicitado.
- ✚ Para mejorar el financiamiento es necesario contar con fuentes confiables respecto a las tasas de interés por lo cual es importante buscar entidades financieras que ofrezcan las tasas de interés más bajas como podemos encontrar las cajas municipales de ahorro y crédito podrían otorgar créditos blandos principalmente a las micro y pequeñas empresas (mype). La cual dependerán de que la tasa de interés que la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) cobre a las entidades financieras por la línea crediticia (3 y 4%).

## TASAS DE INTERÉS

ENTIDADES FINANCIERAS	TCEA MÍNIMA	TCEA MÁXIMA
COMERCIO	25.33%	31.64%
INTERBANK	20.20%	52.95%
SCOTIABANK PERÚ	16.93%	44.67%
CAJA PIURA	28.00%	81.22%
CAJA TRUJILLO	36.94%	84.77%
CAJA SULLANA	24.17%	75.57%

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

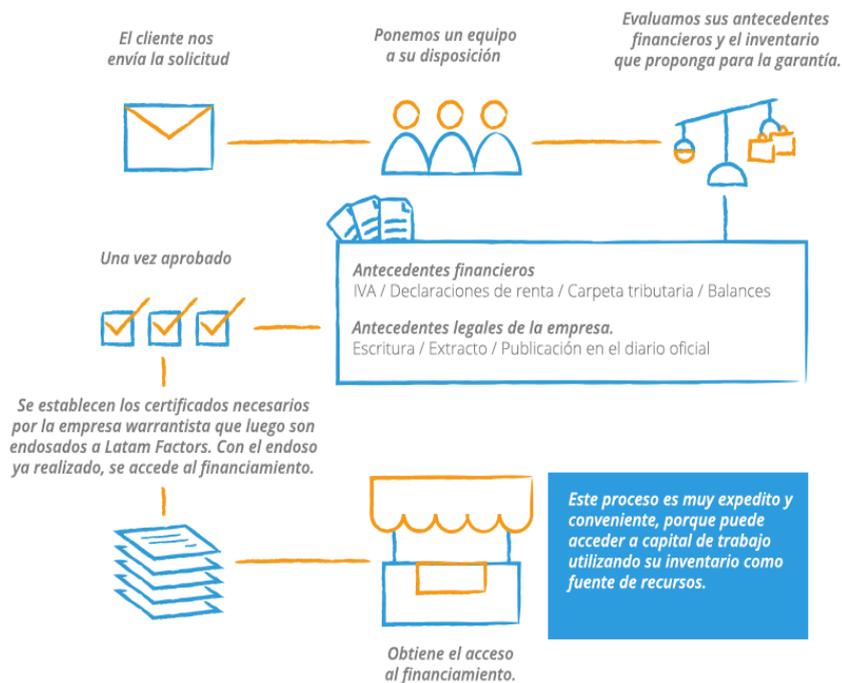
Otras de las opciones de financiamiento que podía acceder la microempresa son:

✚ **Financiamiento por medio de los inventarios:** es un tipo de financiamiento donde se usa el inventario de la empresa, donde los artículos deben ser bienes duraderos, que se puedan identificar y apto para vender a precio de mercado, los cuales se usan como la garantía de solicitar un préstamo y obtener recursos para poder realizar las actividades del negocio.

Ventajas

- ✓ Se usa una parte importante que es el inventario para obtención de recursos.
- ✓ Permite acceder a capital de manera rápida y fácil.
- ✓ Existe una variedad de prestamistas en este tipo de financiamiento.

- ✓ Es una opción de financiamiento de corto plazo con más flexibilidad, ya que se puede ir pagando el préstamo mientras se va vendiendo.



## PROPUESTA DE ELABORAR UN FLUJO DE CAJA PROYECTADO

De acuerdo a la aplicación del cuestionario, la microempresa no ha solicitado ningún tipo de financiamiento en el presente año, por lo que en este caso se propone a elaborar

un flujo de caja proyectado para de esa manera poder evaluar si es que la microempresa puede contar con liquidez y estar en condiciones de poder afrontar obligaciones de solicitar un crédito para el próximo año y con ese capital obtener recursos necesarios para seguir desarrollando las actividades y operaciones que realiza.

Para ello es conveniente realizar las proyecciones de compras y ventas del año siguiente, es decir el dinero que se estima va ingresar o salir del negocio.

Con la proyección del flujo de caja se muestra una idea más detallada de la dirección que dirige el negocio y en qué aspectos mejorar; ayuda en la predicción de excedentes o escasez del efectivo, es decir se puede visualizar en que periodos cuenta con más ingresos o gastos como también cambios que se puedan realizar en el negocio.

### RESUMEN DE PROYECCIÓN DE COMPRAS 2020

MESES	PROMEDIO
ENERO	30,715.80
FEBRERO	22,625.20
MARZO	32,715.40
ABRIL	32,260.10
MAYO	22,750.50
JUNIO	32,418.70
JULIO	33,455.30
AGOSTO	21,598.90
SETIEMBRE	32,120.50
OCTUBRE	32,076.60
NOVIEMBRE	31,988.30
DICIEMBRE	41,657.90
<b>TOTAL</b>	<b>366,383.20</b>



## RESUMEN DE PROYECCIÓN DE VENTAS 2020

MESES	PROMEDIO
ENERO	45,630.20
FEBRERO	35,690.10
MARZO	55,850.30
ABRIL	46,355.40
MAYO	36,589.40
JUNIO	56,892.20
JULIO	47,975.20
AGOSTO	37,875.50
SETIEMBRE	47,885.90
OCTUBRE	47,909.80
NOVIEMBRE	48,598.60
DICIEMBRE	58,865.50
<b>TOTAL</b>	<b>566,118.10</b>



Para elaborar el flujo de caja proyectado se debe tomar en cuenta el saldo inicial, las proyecciones de las ventas futuras y otros que son los ingresos, los egresos que son los gastos como pago a proveedores, pago de servicios básicos, etc. Lo importante del flujo de caja proyectado es el saldo de cierre de efectivo ya que si resulta positivo quiere decir que cuenta con liquidez y por el contrario si es negativo se debe evaluar la situación.

También es importante ya que a través de su elaboración permite controlar las finanzas, gestiona el capital de trabajo, analizar la liquidez, minimiza las fallas y errores maximizando los beneficios.

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2020 DE COMERCIAL “SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS”**

INGRESOS:	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Verias neias	45,630.20	35,110.10	55,850.30	46,355.40	36,589.40	56,892.20	47,975.20	37,875.50	47,885.10	47,119.80	48,598.60	58,865.50	566,118.10
Verias el rortm (95%)	43,348.69	33,115.60	53,057.79	44,037.63	34,759.93	54,047.59	45,576.44	35,981.73	45,491.61	45,514.31	46,168.67	55,922.23	537,812.20
Verias el crédito (5%)		2,281.51	1,784.51	2,792.52	2,317.77	1,829.47	2,844.61	2,398.76	1,893.78	2,394.30	2,395.49	2,429.93	25,362.63
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>43,348.69</b>	<b>36,187.11</b>	<b>54,842.29</b>	<b>46,830.15</b>	<b>31,069.10</b>	<b>55,727.06</b>	<b>48,421.05</b>	<b>38,380.49</b>	<b>47,385.38</b>	<b>47,908.61</b>	<b>48,564.16</b>	<b>58,352.16</b>	<b>563,174.83</b>
<b>EGRESOS</b>													
Compras Wes	30,715.80	22,625.20	32,715.40	32,260.10	22,750.50	32,418.70	33,455.30	21,598.10	32,111.50			41,657.10	366,383.10
Compras el rortm (95%)	29,180.01	21,493.94	31,079.63	30,647.10	21,612.98	30,797.77	31,782.54	21,518.96	30,514.48			39,575.01	348,064.04
Compras a crédito (5%)		1,535.79	1,131.26	1,635.77	1,613.01	1,137.53	1,611.94	1,672.77	1,079.95			1,599.42	16,362.27
Pago de IGV	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00			50.00	600.00
Pago de Luz	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00		3,000.00
Pago de agua													
Pago sueldos													
Compra de activos													
Otros gastos					500.00	500.00	500.00						
	<b>31,810.01</b>	<b>25,659.73</b>	<b>34,840.89</b>	<b>35,912.87</b>	<b>25,855.98</b>	<b>34,565.29</b>	<b>36,033.47</b>	<b>27,321.72</b>	<b>34,224.42</b>	<b>34,708.80</b>	<b>34,622.72</b>	<b>43,804.42</b>	
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>11,538.68</b>	<b>10,527.38</b>	<b>20,001.40</b>	<b>10,917.28</b>	<b>11,221.72</b>	<b>21,311.77</b>	<b>12,387.58</b>	<b>11,058.77</b>	<b>13,160.96</b>	<b>13,199.81</b>	<b>13,941.45</b>	<b>14,547.74</b>	
<b>CAJA INICIAL</b>	<b>8,500.00</b>	<b>3,595.18</b>	<b>4,016.06</b>	<b>4,517.46</b>	<b>4,092.74</b>	<b>5,512.11</b>	<b>7,335.23</b>	<b>9,642.14</b>	<b>8,728.90</b>	<b>11,647.54</b>	<b>14,832.35</b>	<b>18,773.80</b>	
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>20,038.68</b>	<b>14,122.56</b>	<b>24,017.46</b>	<b>15,434.74</b>	<b>15,314.46</b>	<b>26,823.88</b>	<b>19,722.81</b>	<b>20,700.91</b>	<b>21,889.86</b>	<b>24,847.35</b>	<b>28,773.80</b>	<b>33,321.54</b>	

Si la microempresa solicita un crédito en cualquier entidad financiera, es posible que necesite un flujo de caja proyectado por ello la importancia de elaborarlo ya que a través de este pueda demostrar su capacidad de pago. Pues los analistas pueden ver la situación del negocio y evaluar su liquidez a través de esas proyecciones. Por lo tanto después de la elaboración y análisis del flujo de caja proyectado nos muestra si es que la mype se encuentra en condiciones de financiarse a través de un crédito evaluando las tasas de interés para cumplir con los pagos y de esa manera obtener recursos para continuar desarrollando de manera eficiente su negocio.

Simulacion de un credito para capital de trabajo por un monto de S/. 5, 000.00

Nº Cuota	F. Vencimiento	Días	Saldo Capital	Capital	Interés	Seguro de Desgravamen	Cuota
1	16/01/2020	31	S/ 4,801.31	198.69	360.14	6.4	S/ 565.23
2	16/02/2020	31	S/ 4,460.51	340.8	220.59	3.84	S/ 565.23
3	16/03/2020	28	S/ 4,097.03	363.48	198.18	3.57	S/ 565.23
4	16/04/2020	31	S/ 3,723.31	373.72	188.23	3.28	S/ 565.23
5	17/05/2020	31	S/ 3,315.23	408.08	154.17	2.98	S/ 565.23
6	16/06/2020	30	S/ 2,909.99	405.24	157.34	2.65	S/ 565.23
7	16/07/2020	30	S/ 2,471.98	438.01	124.89	2.33	S/ 565.23
8	16/08/2020	31	S/ 2,022.30	449.68	113.57	1.98	S/ 565.23
9	16/09/2020	31	S/ 1,551.60	470.7	92.91	1.62	S/ 565.23
10	16/10/2020	30	S/ 1,056.55	495.05	68.94	1.24	S/ 565.23
11	16/11/2020	31	S/ 540.71	515.84	48.54	0.85	S/ 565.23
12	16/12/2020	30	S/ -	540.71	24.02	0.43	S/ 565.16

## **5.2 Análisis de resultados**

### **Respecto al objetivo específico N° 01**

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada a la microempresa del sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019 se pudo encontrar que solo se financia de proveedores y no busca otras fuentes de financiamiento donde solicitar créditos para de esa manera obtener capital y seguir invirtiendo en el crecimiento y desarrollo del negocio.

Así como también se evidenció que el presente año no ha solicitado crédito por lo cual esto perjudicaría ya que para el desarrollo en el mercado empresarial es importante contar con recursos de manera constante para que las actividades que se desarrollen sean más efectivas y eficientes para la satisfacción de las necesidades de los clientes. El capital también ayudó expandirse con nuevos locales.

También se encontró que la propietaria no está de acuerdo con las tasas de intereses que cobran las entidades financieras lo que podría traer como consecuencia que acuda a solicitar préstamos de manera informal lo que resulta más caro pues cobran tasas de interés muy altas y no es confiable y esto se debe a que no tienen conocimiento de lo seguro que es solicitar financiamiento de instituciones formales que son más seguras.

Se evidenció que el capital solo lo invierte en mercadería y no invierte también en el mejoramiento o la compra de activos fijos que también son importantes para la empresa. También que no existen documento legal con sus proveedores lo que trae consecuencias como que se suba el precios de sus productos y el incumplimiento de pago.

La propietaria no recibe capacitación de alguna institución de cómo manejar su negocio lo cual no le permitiría crecer y desarrollarse en el ámbito empresarial.

También considero que el financiamiento por medio de los inventarios es de riesgo por perder su mercadería que dejaría en garantía sino cumple con los pagos.

#### **Respecto al objetivo específico N° 02**

#### **Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.**

Dentro de la empresa, se puede evidenciar que cuenta con el financiamiento de capital propio y de proveedores, el cual no es suficiente para satisfacer las necesidades y las obligaciones que se requieren obstaculizando los objetivos propuestos de la empresa. Y la falta de inversión en otras aspectos como en el mejoramiento o renovación del local o en la compra de los activos fijos.

Además se puede evidenciar que no solicita créditos de entidades financieras que serán de mucha utilidad ya que ayuda en el desarrollo y crecimiento de la empresa. Y su objetivo solamente es obtener rentabilidad sin tener en cuenta que también puede desarrollar otros objetivos como la generación de empleos que ayuda a la economía de la comunidad como del país.

La propietaria no está conforme con las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras pero ella no tiene conocimiento que hay préstamos que ofrece el estado con programas especiales para apoyar con préstamos con tasas de intereses bajos y al no contar con información adecuada podría optar por préstamos informales que si bien el crédito lo obtiene más rápido porque requiere menos trámites que un formal pero a la larga no es seguro.

Además se evidencia que no se establece ningún documento legal que garantice una relación segura entre cliente-proveedor lo que podría traer dificultades en el funcionamiento de las actividades.

### **Respecto al objetivo específico N° 03**

Explicar la propuesta del financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.

De acuerdo al análisis correspondiente se dispone la propuesta del financiamiento con créditos que ofrecen las diferentes entidades financieras como por ejemplo las cajas municipales con tasas de intereses y pago de las cuotas flexibles siempre y cuando evaluando el tipo de negocio al que se dedica y los ingresos que puede obtener a largo para así cumplir con sus obligaciones que tiene con la entidad financiera ya que ayudara a la empresa a que pueda obtener recursos financieros.

Por ello es fundamental que se concreten alianzas tanto comerciales como financieras para que así se pueda de alguna manera satisfacer las necesidades de los clientes.

Es importante que el propietario reciba charlas o capacitaciones lo cual es un compromiso para concientizarse o especializarse a través de los diferentes centros que ofrecen servicios para desempeñarse de manera adecuada en la gestión empresarial y

también recibir información de las diferentes fuentes de financiamiento que existen para obtener recursos y seguir invirtiendo y desarrollando de manera exitosa la empresa.

Así como también es importante buscar y analizar de fuentes confiables las distintas tasas de intereses que ofrecen las entidades financieras y ver el más conveniente.

Respecto a que el capital no solo se invierta en mercadería sino que sea invertido a nivel general para el crecimiento y desarrollo de la empresa como en la renovación del local por ejemplo la fachada que tenga una vista más atractiva, contar con vitrinas, estanterías, refrigeradoras y/o congeladoras que den la visibilidad adecuada de los diferentes productos que ofrece, así como la implementación del servicio de delivery para atraer más demanda de clientes y aumenten las ventas.

También se propuso elaborar un flujo de caja proyectado ya que este es una herramienta fundamental que sirve para analizar la liquidez y situación en que se encuentra la microempresa y en caso de que solicite un crédito a cualquier entidad financiera es un requisito que solicitan para demostrar su capacidad de pago. Es importante ya que ayudaría a manejar de manera adecuada el financiamiento, evitando riesgos como tener más gastos que ingresos o también que no se mantenga en el ámbito del mercado empresarial.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **Respecto al objetivo específico N° 01**

Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.

1. Se concluye que la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, cuenta con el financiamiento solamente con capital propio y de proveedores lo cual a veces el capital que obtiene no es necesario ya que además de invertir en mercaderías también se debe invertir en mejorar o renovar el local así como activos fijos para organización de los productos en este caso de los abarrotes.
2. Tampoco que no existe ningún documento legal con los proveedores para acceder a financiamiento.
3. La representante no está de acuerdo con las tasas de intereses que cobran las entidades financieras por los préstamos que ofrecen lo que haría que acuda a obtener financiamiento de manera informal.
4. También se concluye que la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, no ha recibido ningún tipo de orientación y capacitación de entidades que ofrecen servicios de como iniciar un negocio, registrarse formalmente en el REMYPE, administración de tributos, contratos laborales, las líneas de financiamiento que existen para cada tipo de empresa y especialmente en temas de gestión empresarial.
5. No solicito ningún crédito por faltad de información de los programas especiales que tienen las entidades financieras para ayudar al desarrollo de las mype otorgándoles prestamos con tasas de interese bajas.

## **Respecto al objetivo específico N° 02**

Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.

1. Se puede evidenciar la falta de conocimiento por parte de la representante de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019 en temas de fuentes de financiamiento y temas empresariales por lo tanto no desarrollarse empresarialmente de manera exitosa lo que afecta el desarrollo y crecimiento económico de la empresa ya que no cuenta con el conocimiento para solicitar un crédito adecuado de acuerdo al tipo de negocio, los ingresos a largo plazo establecido para poder cancelar las deudas.
2. Y entre los objetivos de la empresa solo esta obtener rentabilidad lo cual no es suficiente ya que también debe enfocarse en otros objetivo como ser fuente generadora de empleos pues últimamente las mype cumplen un rol importante que ayudan al crecimiento y desarrollo económico del distrito, impulsando el espíritu y carácter empresarial esto se logra abriendo otras sucursales de la microempresa en puntos estratégicos siendo de beneficio para la microempresa como para la sociedad.
3. También se evidencio que la empresa solo invierte su capital en mercaderías y no le da otros usos como el mejoramiento o la renovación del local para una buena imagen de la empresa frente a los clientes y en la compra de activos fijos para tener más organización en los distintos productos que comercializa.
4. La propietaria no ha solicitado ningún tipo de crédito en alguna entidad financiera lo que sería perjudicial ya que al no contar con recursos financieros no podría cumplir con las actividades para su negocio alcanzando los objetivos propuestos.

5. El financiamiento por medio de los inventarios es una fuente de financiamiento pero a la vez trae riesgos como las altas tasas de interés o perder la mercadería.

### **Respecto al objetivo específico N° 03**

Explicar la propuesta del financiamiento que mejoren las posibilidades de la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.

1. La propuesta que consiste en que la representante reciba orientación y capacitación en centros que brinda servicios en temas que son relacionados a la gestión empresarial, formalización, promover la competencia, tributación, líneas de financiamiento, créditos que ofrecen entidades financieras a las mype, fortaleciendo los conocimientos en servicios financieros para que así se tenga una mejor visión empresarial y desempeñarse de manera exitosa como microempresarios.
2. Se propone a la microempresa sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, que además de financiarse de proveedores, solicite créditos especiales para mype que ofrecen las entidades financieras, especialmente las cajas municipales de ahorro y crédito que dan prestamos de con cuotas flexibles y tasas de intereses bajas de acuerdo al tipo de negocio y en plazos accesibles para así obtener recursos financieros que ayuden a invertir en los diferentes aspectos como en la compra de mercadería especializándose en ampliar la oferta, la variedad y la calidad de los productos, mejoramiento o renovación del local, compra de activos para la mejor visibilidad y facilidad para los clientes y la microempresa se siga desarrollando en el mercado laboral.
3. Con la propuesta de buscar otros medios de cómo obtener financiamiento brindara alternativas de alianzas o convenios con distintas instituciones financieras, por lo

tanto es importante es obtener recursos de otras fuentes de financiamiento uno de ellos es los créditos especiales de las diferentes entidades financieras que ofrecen a las mype para su crecimiento y desarrollo, o de otras fuentes de financiamiento por medio de inventarios que también traen ventajas.

4. La propuesta de elaborar un flujo de caja proyectado, como herramienta indispensable para tener un adecuado manejo del financiamiento y análisis de liquidez de la microempresa. Y en el caso de solicitar un crédito es un requisito para poder demostrar la capacidad de pago.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ábalos, R., & Dávila, M. (2014). “Factores influyentes en la decisión de financiamiento en empresas no Financieras pertenecientes a economías emergentes”, caso específico de Chile. Santiago.

Agreda, D. (2016). “El Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”. Chimbote-Perú .

Balcazar, P. (2017). Caracterización del Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercial, en el Rubro de Venta Minorista de Abarrotes, en el Asentamiento Humano Nueva Esperanza, Distrito 26 de Octubre-Piura, Año 2017. . Piura.

BCRP. (s.f.). 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>

Cochachin, I. (2019). “Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Rubro Compra/Venta de abarrotes en la provincia de Huaraz, 2017”, .

Crece mype. (2008). Sitio web Financiamiento I. Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionandomiempresa/financiamiento-i.pdf>.

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

Espinoza, D. (2018). “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE TUMBES, AÑO 2017”. Tumbes – PERÚ.

Evelin, C., Zuleta, L., & Dávila, G. (s.f.). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina.

Galán. (2009). “Las hipótesis en la investigación” .

Guerrero, E. (2017). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa comercial decoraciones Paraíso E.I.R.L. Chimbote, 2015. Chimbote – PERÚ .

Huancas, M. (2016). Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento para la mejora de la productividad y calidad de café en la asociación de productores agropecuarios lima coffee Perú –Jaén, 2019. Piura – PERÚ.

Huima, G. (2020). “El financiamiento y su influencia en el desarrollo económico Mypes de abarrotes en el Mercado AZ – distrito La Victoria – Chiclayo, 2018”. Universidad Señor de Sipan,.

Illanes, L. (2017). “Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile”. Universidad de Chile .

Jaramillo, E. (2018). Caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercial rubro venta de abarrotes en la provincia de Huancabamba en el año 2018. Piura.

Narva, H. (2016). “Caracterización del Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad MyPes Sector Comercio Rubro Ferreterías Distrito de Tumbes, 2016”. Tumbes – PERÚ.

Rojas, J. (2019). “Análisis del financiamiento de las operaciones del comercio exterior a través del Banco Guayaquil S.A”. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Saavedra, L. &. (2018). “Fuentes de financiamiento para las Mipyme en México”, tuvo como objetivo general describir, los requisitos tanto de la Banca Pública como Privada para que otorgar financiamiento a las MIPyME en México.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

### CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

Señora representante reciba usted mi cordial saludo. La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo fue determinar los diagnósticos del financiamiento actual de la mype sector comercio “Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura – 2019.

Se agradece por anticipado la información que ustedes proporcionen, las mismas que será guardada con absoluta confidencialidad y solo servirá para fines académicos y de investigación.

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

**ENCUESTADORA:** PAZO RISCO MARCYTA LUCERO

**Fecha:** Sechura, Octubre, 2019.

➤ INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

N°	CUESTIONARIO	SI	NO
1.	<p><b>¿Cuál es el objetivo de su empresa?</b></p> <p>a) Ganar dinero</p> <p>b) Obtener rentabilidad</p> <p>c) Generar fuentes de empleo</p>		
2.	<p><b>¿Qué tipo de financiamiento ha recibido la empresa?</b></p> <p>a) Propio</p> <p>b) De entidades financieras</p> <p>c) Proveedores</p> <p>d) Otras entidades</p>		
3.	<p><b>¿Ha solicitado crédito para su microempresa en el año 2019?</b></p>		
4.	<p><b>¿Está conforme con la tasa de interés que se pagan por los créditos que otorgan las entidades financieras?</b></p>		
5.	<p><b>¿En qué más invierte su capital?</b></p> <p>a) Compra de mercadería</p> <p>b) Mejoramiento del local</p> <p>c) Compra de activos fijos</p>		
6.	<p><b>¿Cómo se evidencia el desarrollo de su mype como incidencia del financiamiento?</b></p> <p>a) Aumentando capital de trabajo</p> <p>b) Incrementando las ventas</p> <p>c) Mejoramiento en la</p> <p>d) Desarrollo y expansión</p>		

7.	<p><b>¿En qué fase de desarrollo se encuentra la empresa?</b></p> <p>a) En fase de introducción</p> <p>b) Fase de crecimiento</p> <p>c) Fase de madurez</p> <p>d) Fase de reestructuración</p>		
8.	<p><b>¿Ha recibido visitas de entidades financieras ofreciendo financiamiento?</b></p>		
9.	<p><b>¿Su microempresa posee activos fijos?</b></p>		
10.	<p><b>¿Cree usted que el financiamiento genera mayor capacidad de desarrollo en su microempresa?</b></p>		
11.	<p><b>¿Cuáles cree usted que son las dificultades para acceder a un financiamiento?</b></p> <p>a) Garantías</p> <p>b) Información</p> <p>c) Tramites</p> <p>d) Otros</p>		
12.	<p><b>¿Actualmente su microempresa cuenta con liquidez?</b></p>		
13.	<p><b>¿Utiliza algún documento legal con sus proveedores para acceder al financiamiento 2019?</b></p>		
14.	<p><b>¿Considera usted que la Gestión Financiera es importante para crecer en el ámbito empresarial como microempresa?</b></p>		
15.	<p><b>¿El interés ofrecido por las instituciones financieras es manejable?</b></p>		

16.	¿Ha recibido alguna capacitación sobre el manejo de su negocio por parte de alguna entidad bancaria?		
17.	¿Usted considera que las instituciones financieras deberían promover la utilización de nuevas formas de financiar las mypes?		
18.	¿Cree usted que un financiamiento a largo plazo lograra pagar las cuotas puntualmente?		
19.	¿Considera que el financiamiento por medio de los inventarios es mejor con relación al financiamiento de instituciones financieras por préstamo?		
20.	¿Cree usted que el financiamiento exterior es mejor que el financiamiento del país?		

**GRACIAS POR SU PARTICIPACION**

**ANEXO 2**

 **SOLICITUD DE PERMISO PARA APLICAR ENCUESTA**

## "Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"

Piura, 13 de octubre del 2019

**Solicito: Permiso para aplicar encuesta**

**Señora: Nelly Saba Bancayán**

Yo Marcyta Lucero Pazo Risco, identificada con DNI N° 73682137, alumna del octavo ciclo de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Ángeles de Chimbote, tengo el honor de dirigirme a su digna persona con la finalidad de saludarla cordialmente y a la vez solicitarle lo siguiente:

Que por motivo de la realización de mi trabajo de investigación en el cual debo aplicar una encuesta cuyo tema es "PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR COMERCIAL- RUBRO ABARROTES - SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS SECHURA 2019"; por lo cual me dirijo a su digna persona solicitando me brinde la autorización para la realización de la mencionada encuesta, la misma que me será de utilidad para el proceso del trabajo de investigación que vengo desarrollando y la información que usted me proporcione será guardada con absoluta confidencialidad y solo servirá para fines académicos y de investigación.

Me despido de usted agradeciendo de antemano la aceptación a lo solicitado.

Atentamente



Pazo Risco Marcyta Lucero

DNI: 73682137

 **SOLICITUD ACEPTADA**

**"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"**

Piura, 14 de octubre del 2019

Atención:

Srta: Marcyta Lucero Pazo Risco

DNI: 73682137

Presente:

Sirva la presente para saludarla en nombre de comercial SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS identificada con RUC N° 10027377543 y al mismo tiempo comunicarle lo siguiente:

Que en atención a su carta presentada con fecha el 13 de octubre del presente año, donde nos solicita autorización para realizar su proyecto de tesis que tiene como nombre "PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR COMERCIAL- RUBRO ABARROTES - SAGRADO CORAZÓN DE JESÚS SECHURA 2019"; se le informa que ha sido aceptada su solicitud.

Sin otro particular.

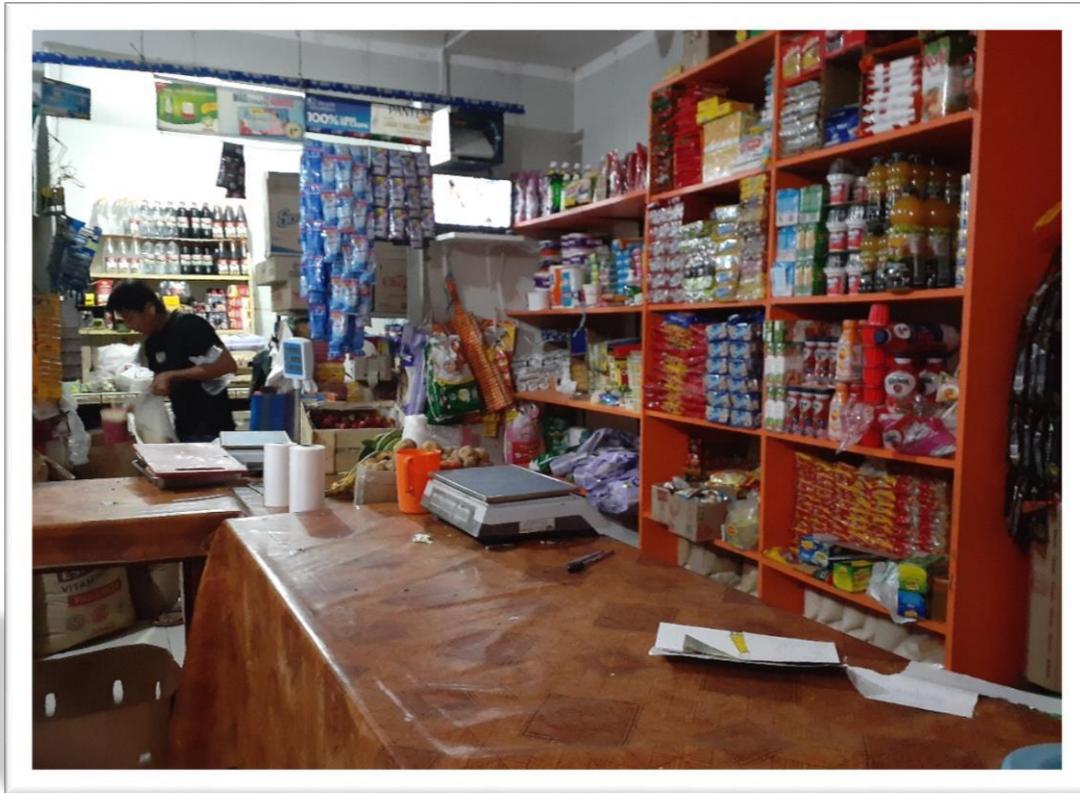


✚ APLICACIÓN DE ENCUESTA



ANEXO 4

**MYPE COMERCIAL Sagrado Corazón de Jesús”, Sechura**



**FICHA RUC**

RUC:	10027377543 - SABA BANCAYAN NELLY ESTHER
Tipo Contribuyente:	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Tipo de Documento:	DNI 02737754 - SABA BANCAYAN DE PAZO, NELLY ESTHER
Nombre Comercial:	SAGRADO CORAZON DE JESUS
Fecha de Inscripción:	15/10/2009
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	-
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 52206 - VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	BOLETA DE VENTA
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO