



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

**“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, SECTOR
COMERCIO DEL PERU CASO:
EMPRESA “REPRESENTACIONES PALACIOS
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA”, SULLANA, PROPUESTA DE MEJORA
AÑO 2017”.**

**TESIS PARA OBTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

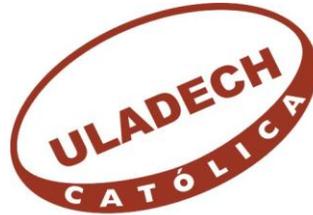
BACH. OSCAR SEGUNDO LOPEZ ORTIZ

ASESOR:

MG. CPCC ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS

SULLANA- PERU

AÑO-2017



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, SECTOR
COMERCIO DEL PERU – CASO:**

**EMPRESA “REPRESENTACIONES PALACIOS
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA”, SULLANA, PROPUESTA DE MEJORA
AÑO 2017”.**

**TESIS PARA OBTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO.**

**AUTOR(A):
BACH. OSCAR SEGUNDO LOPEZ ORTIZ**

**ASESOR:
MG. CPCC ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS**

SULLANA – PERU

AÑO –2017

JURADO EVALUADOR

Mgtr. CPCC DONALD ERROL SAVITZKY MENDOZA

PRESIDENTE

Mg CPCC MAURO ANTÓN NUNURA

SECRETARIO

CPC PEDRO MINO MORALES

MIEMBRO

Mgtr. CPCC ADOLFO ANTENOR JURADO ROSAS

ASESOR

AGRADECIMIENTO.

Le agradezco a Dios por darme un día más de vida, por ayudarme en todo momento y permitir concluir con lo prometido a pesar de todos los obstáculos que se interpusieron estoy muy agradecido en haber llegado a concluir con mi Tesis.

DEDICATORIA.

A ti mi Dios por darme todo lo que tengo y por ser lo que soy hasta este momento y a ti madre mía por ese amor que día a día me das sin esperar recompensa alguna, por querer que sea otra, porque mis sueños lleguen a cumplirse,

Por esa constante y ardua lucha tuya diariamente para darme todo lo que con tu esfuerzo puedes; por ser la madre más buena, trabajadora, amorosa, respetuosa que Dios desde el cielo me dio. Para ti madre mía por todo eso como recompensa a todo lo que me das.

RESUMEN.

Tiene por objetivo general: Determinar y describir las caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas , sector comercio caso: empresa de ventas de motos “representaciones palacios, empresa individual de responsabilidad limitada Sullana propuesta de mejora año 2017 .La investigación tiene como enunciado del problema, ¿Cuáles son las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, venta de Motos Representaciones Palacios Sullana año 2017?Su Metodología es de tipo cuantitativo y descriptiva-no experimental. Obteniéndose los siguientes resultados en cuanto al financiamiento: son las cajas con un 52%, el segundo lugar lo ocupa los bancos con un 48% lo que significa que las personas más buscan un crédito con estas entidades. En lo que concierne al capital de trabajo el 65% de los dueños de las MYPES, adquieren este préstamo para su negocio y en otra parte para la compra de maquinaria. Par el plazo estimado del crédito lo manejan en pocos meses motivo por el elevado interés ya que a más meses más intereses pero teniendo en cuenta la cuota de pago. En conclusión Respecto al financiamiento las fuentes de financiamiento más utilizado por las Micro y pequeñas empresas según la encuesta realiza son Cajas y Bancos respectivamente, ya que obtuvieron resultados superiores a otras entidades financieras. Y Respecto a las Micro y pequeñas empresas las MYPES son pequeñas entidades que ayudan a percibir la estrecha relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad. De acuerdo al presente trabajo de investigación las MYPES que obtuvieron un financiamiento han logrado aumentar su rentabilidad, lo que indica que el buen financiamiento lleva a una rentabilidad favorable.

Palabras claves: Financiamiento, capital en efectivo, MYPES.

ABSTRACT.

Its general objective is: To determine and describe the financing characteristics of micro and small companies in the commerce sector and to make a proposal for the improvement of the company in Peru and the company "Representations Palacios EIRL" in Sullana. The research has as a statement of the problem, what are the characteristics of financing in micro and small companies in the commerce sector and make a proposal to improve the company selling Motos Representations Palacios Sullana year 2017 ?. His methodology is quantitative and descriptive-non-experimental. Obtaining the following results in terms of financing: the boxes are 52%, the second place is occupied by banks with 48% which means that most people are looking for a loan with these entities. As far as working capital is concerned, 65% of the owners of the MYPES acquire this loan for their business and elsewhere for the purchase of machinery. For the estimated term of the credit are handled in a few months reason for the high interest since more months plus interest but taking into account the payment fee. In conclusion Regarding financing, the sources of financing most used by Micro and small companies according to the survey carried out are Cajas and Banks respectively, since they obtained superior results to other financial entities. And with regard to micro and small enterprises, the MYPES are small entities that help to perceive the close relationship between financing and profitability. According to the present research work, the MYPES that obtained a financing have managed to increase their profitability, which indicates that the good financing leads to a favorable profitability.

Key words: Financing, cash capital, MYPES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.	v
RESUMEN.	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
INDICE DE TABLAS	x
INDICE DE GRÁFICOS	xi
INDICE DE ILUSTRACIONES	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA.	6
2.1. ANTECEDENTES.....	6
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES	6
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES	8
2.1.3 ANTECEDENTES REGIONALES	9
2.1.4 ANTECEDENTES LOCALES	10
2.2. BASES TEÓRICAS	13
2.2.1. DEFINICIÓN DEL “FINANCIAMIENTO.....	13
2.2.2. OBJETIVOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	14
2.2.3. PROTOTIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO	14
2.2.4.1FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:	15
2.2.5 FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:	16
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	19
2.3.1. FINANCIAMIENTO	19
2.3.2. DEFINICIÓN DE LA MYPE.....	20
2.3.3 REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL.	20
2.3.4 FICHA RUC	21
2.3.5 ESTADOS FINANCIEROS.....	25
III. METODOLOGÍA	29
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	29

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	29
3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.	29
3.5.- DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	30
3.6 TECNICAS E INSTRUMENTOS	32
3.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	33
3.9 PRINCIPIOS ETICOS	34
IV.RESULTADOS.	34
4.1. RESULTADOS.....	34
4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.	54
V. CONCLUSIONES.	59
VII. BIBLIOGRAFIA	63
VIII. ANEXOS	65
8.1 ANEXO N° 01CUESTIONARIO	65
8.2 CRONOGRAMA DE GANTT	70
8.3 ANEXO: PRESUPUESTO	70

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.OPERACIONALIDAD DE VARIABLES	30
Tabla 2.VARIABLE: FINANCIAMIENTO	31
Tabla 3.MATRIZ D ECONSISTENCIA.....	33
Tabla 4. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL PERU	34
Tabla 5.INSTITUCIONES DONDE RECIBE CRÉDITO	35
Tabla 6.FINALIDAD DE ADQUISICIÓN DE CRÉDITOS.....	36
Tabla 7. PLAZO ESTIMADO DEL PRÉSTAMO	38
Tabla 8. Tabla 8.MONTO DEL PRÉSTAMO	39
Tabla 9. TIPO DE CRÉDITO	40
Tabla 10. GENERO DEL PROPIETARIO	41
Tabla 11. EDAD DEL PROPIETARIO	42
Tabla 12.GRADO” DE INSTRUCCIÓN	43
Tabla 13.PROFESIÓN” EN LA ACTUALIDAD	44
Tabla 14.MYPE “QUE DIRIGE	45
Tabla 15.TIPO DE “MYPE.....	46
Tabla 16.”AÑOS DE LA ANTIGÜEDAD” DE LA MYPE	48
Tabla 17.TRABAJADORES QUE LABORAN EN LA MYPE	49
Tabla 18 .TIEMPO” QUE EMPEZO A SURGIR.....	50

INDICE DE GRÁFICOS

Grafica 1. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL PERU	35
Grafica 2 INSTITUCIONES DONDE RECIBE CRÉDITO	36
Grafica 3. FINALIDAD DE LA ADQUISICIÓN DE CRÉDITOS	37
Grafica 4. PLAZO ESTIMADO DEL PRÉSTAMO	38
Grafica 5. MONTO DEL PRÉSTAMO	39
Grafica 6. TIPO DE CRÉDITO	40
Grafica 7. GENERO DEL PROPIETARIO	41
Grafica 8. EDAD DEL PROPIETARIO	43
Grafica 9. GRADO DE INSTRUCCIÓN	44
Grafica 10. PROFESIÓN EN LA ACTUALIDAD	45
Grafica 11. MYPE QUE DIRIGE	46
Grafica 12. TIPO DE MYPE	47
Grafica 13. AÑO DE LA ANTIGUEDAD DE LA MYPE	48
Grafica 14. TRABAJADORES QUE LABORAN EN LA MYPE	49
Grafica 15. TIEMPO QUE EMPEZO A SURGIR	51

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.COMONENTES DE OPERACIÓN DE CREDITO	17
Ilustración 2.COMONENTES DE UN CRÉDITO	18
Ilustración 3.FUENTES DE FINANCIAMIENTO	19
Ilustración 4. MOTO LINEAL MARCA KTM RACING.....	22
Ilustración 5. MOTO LINEAL MARCA KTM RACING “CARRETERAS”	23
Ilustración 6. MOTO LINEAL MARCA KTM RACING “PISTERAS”	23
Ilustración 7. MOTO TAXIS MARACA HONDA.....	24
Ilustración 8.BALANCE GENERAL.....	25
Ilustración 9.ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	26
Ilustración 10. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	27
Ilustración 11.CRONOGRAMA DE PAGOS	28

I. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de investigación corresponde a la línea de investigación: “caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas, sector comercio caso - venta de motos “representaciones palacios EIRL”, Sullana propuesta de mejora año 2017”.

En esta investigación se dará a conocer el financiamiento de las “micro y pequeñas empresas “del Perú, las MYPE son las que más hay en este País por lo que son pequeñas, por lo que se invierte poco y porque así se comienza con un pequeño negocio.

SUNAT afirma que el BCRP generan el 64% del empleo en el Perú, por ello su importancia en el incentivo de las empresas que otorgan micro financiamiento. (SUNAT 2011,p.1)

“El financiamiento es un “motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos” para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.” (NUNES 2016,p.1)

En la provincia de Sullana en la Avenida José Lama N^o658 se encuentra ubicada la Micro y pequeña empresa venta de motos “Representaciones Palacios EIRL”, cuenta con 15 trabajadores y que poco a poco con el esfuerzo de día a día va saliendo adelante.

Es importante en la actualidad en aplicar un buen “financiamiento para nuestra pequeña empresa” para así evitar pequeñas deficiencias y tomar las mejores decisiones para obtener siempre un margen de ganancia.

Las MYPES de la provincia de Sullana deben tener un dinero en efectivo para sus resolver sus gastos de inversión que utilizaran en su negocio y así poco a poco vaya creciendo como empresa.

El presente trabajo de investigación corresponde a la línea de investigación: “caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas, sector comercio caso - venta de motos “representaciones palacios EIRL”, Sullana propuesta de mejora año 2017”.

En esta investigación se dará a conocer el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú, las MYPE son las que más hay en este País por lo que son pequeñas, por lo que se invierte poco y porque así se comienza con un pequeño negocio.

El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.” (NUNES 2016,p.2)

En la provincia de Sullana en la Avenida José Lama N°658 se encuentra ubicada la Micro y pequeña empresa venta de motos “Representaciones Palacios EIRL”, cuenta con 15 trabajadores y que poco a poco con el esfuerzo de día a día va saliendo adelante.

Es importante en la actualidad en aplicar un buen financiamiento para nuestra pequeña empresa para así evitar pequeñas deficiencias y tomar las mejores decisiones para obtener siempre un margen de ganancia.

Las MYPES de la provincia de Sullana deben tener un dinero en efectivo para sus resolver sus gastos de inversión que utilizaran en su negocio y así poco a poco vaya creciendo como empresa.

La investigación tiene como enunciado “del problema”, ¿”Cuáles son las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de la empresa, venta de Motos Representaciones Palacios”?

El presente Proyecto tiene por objetivo “genera”: “Determinar y describir las caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Representaciones Palacios empresa de responsabilidad limitada, Sullana propuesta de mejora”.

_”Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017”.

_”Describir las Características del financiamiento de la empresa “Representaciones “Palacios EIRL”, Sullana 2017”.

_”Realizar un análisis Comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Representaciones Palacios EIRL” de Sullana 2017”.

_”Hacer una propuesta de mejora del financiamiento de la empresa “Representaciones Palacios EIRL” Sullana 2017”.

Justificación del problema

Esta investigación es de gran importancia para estudiantes, pues aporta nuevos conocimientos apoyando de esta forma a personas que están realizando trabajos de estudios, proyectos, entre otros.

Orienta a muchas personas que deseen emprender un negocio o comercio como éste, dando estrategias, mejorando las obras públicas en el área de financiamiento.

A raíz de esta investigación ha aportado conocimientos necesarios e importantes como estudiante, estando próximo a culminar la carrera profesional, de tal manera que podrá ayudar en un futuro permitiendo compartir a personas que desconozcan el tema.

En la Universidad Católica los “Ángeles de Chimbote Uladech” hay una escasa información sobre proyectos referidos al financiamiento de la venta de motos, por lo cual es uno de los temas poco comunes que desarrollaremos y daremos a conocer.

También este proyecto justifica el financiamiento que es ejecutado en el sector de las Micro y pequeñas empresas, Porque permite determinar la viabilidad del negocio financiero sólido y eficiente siendo imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento económico adecuadas y sostenidas, para que los empresarios de la mediana y pequeña empresa puedan tener acceso a financiamiento. Su Metodología es de tipo cuantitativo y descriptiva-no experimental. Obteniéndose los siguientes resultados en cuanto al financiamiento: son las cajas con un 52%, el segundo lugar lo ocupa los bancos con un 48% lo que significa que las personas más buscan un crédito con estas entidades. En lo que concierne al capital de trabajo el 65% de los dueños de las MYPES, adquieren este préstamo para su negocio y en otra parte para la compra de maquinaria. Por el plazo estimado del crédito lo manejan en pocos meses motivo por el elevado interés ya que a más meses más intereses pero teniendo en cuenta la cuota de pago. En conclusión Respecto al financiamiento las fuentes de financiamiento más

utilizado por las Micro y pequeñas empresas según la encuesta realiza son Cajas y Bancos respectivamente, ya que obtuvieron resultados superiores a otras entidades financieras. Y Respecto a las Micro y pequeñas empresas las MYPES son pequeñas entidades que ayudan a percibir la estrecha relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad. De acuerdo al presente trabajo de investigación las MYPES que obtuvieron un financiamiento han logrado aumentar su rentabilidad, lo que indica que el buen financiamiento lleva a una rentabilidad favorable.

II. REVISION DE LA LITERATURA.

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Según Sotomayor (2013) en su artículo científico “La Financiación de las pequeñas y medianas empresas” en Cádiz-España, analizaron la estructura financiera de las micros empresas, y les permitió profundizar con más facilidad en algunos de los problemas que desde este ámbito surgen. Describieron las posibles vías de financiación que pueden contribuir a salvar los obstáculos financieros a los que las PYMES enfrentan. Cuyas conclusiones fueron: Las PYMES constituyen el núcleo principal del tejido empresarial y vienen a representar la casi totalidad de la empresa española, pues solo un 0,13% supera los 500 trabajadores, resultando aún más destacable el hecho de que el 97,79% del tejido empresarial español, esté formado por empresas que no superan los 50 empleados.(p.6)

Zapata (2004) en su Tesis titulada “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona” investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante, se tiene que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la

PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al Director General alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.(p.7)

Según Cabrera D. (2006), realizo una investigación sobre “Caja de ahorro como opción, para el financiamiento de micro y pequeños empresarios” En México en la cual, se propone identificar y explicar las principales fuentes de financiamiento usadas por las micro y pequeñas empresas, además de ubicar las ventajas y desventajas que existen en el proceso de financiamiento de las MYPE y las importancia de las caja de ahorro en su financiamiento. Se concluyó que el existe una escasez de financiamiento, para los micro y pequeños empresarios y esto se debe a las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos comerciales y ala falta de cultura de financiamiento externo. Por otro lado se identificó la existencia de una desconfianza, para ingresar a una caja de ahorro, esto se debe al miedo de posibles fraudes por parte de estas identidades financieras. Para ello las cajas de ahorro y los organismos reguladores de las mismas deberán operar bajo una política de transparencia y una alta ética profesional (p.6)

Según Sakho et al, (2007). En Bolivia se reconoce la importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en la economía nacional, no solo por el elevado número de firmas, sino fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a otros aspectos socioeconómicos, como por ejemplo, su aporte al PIB a la mejora de la distribución del ingreso y de al ahorro familiar. Sin embargo, una característica de este tipo de agentes en su dinámica variable en el tiempo, dado que inician y cierran actividades en periodos cortos mientras que aquellas que pertenecen, cambian de actividad económica o se trasladan a otro sitio frecuentemente. Además la informalidad de sus operaciones las sitúa como altamente vulnerables, lo que dificulta, al menos, su identificación e investigación. En conclusión el perfil de las empresas Latinoamericanas nos será de utilidad para tener un panorama de las diferentes formas que se tiene para

clasificar PYMES, su conformación sectorial y su importancia medida en términos de su aporte en la economía de sus respectivos países. Lo anterior permitirá hacer un llamado de atención a quienes tienen en sus manos las decisiones de implementar políticas públicas que apoyen el desarrollo de este tipo de empresas. (p.8)

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Según Aguado (2013) en su tesis Caracterización del financiamiento y la formalización de las MYPES en el sector textil del distrito de Comas, año 2012. Concluye que el 77 % de las MYPES encuestadas no obtienen financiamiento del sistema no bancario y el 57% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la formalización, el 50 % atribuye la informalidad al pago de impuestos y tributos. Asimismo para formalizarse el 43 % estaría de acuerdo con la medida del pago de los impuestos cuando su empresa este ya en desarrollo. (p.8)

Según Ráfaga(2009), en su investigación ve el problema histórico de la MYPE es la escasa competitividad, informalidad y ausencia del financiamiento realizado en la ciudad de Cajamarca señala que la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las MYPE no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que solo aparecen en campañas políticas prometiéndoles los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras.(p.8)

Según Esteban (2008), en un trabajo que tuvo como objetivo analizar el desempeño económico de las MYPES industriales en relación al tamaño del crédito obtenido y la calidad de su capital humano responsables de la gestión empresarial, demostró que el bajo desempeño económico de las MYPES es consecuencia de los pequeños montos de créditos obtenidos y a la baja calidad del capital humano responsable de la gestión empresarial.(p.8)

2.1.3 ANTECEDENTES REGIONALES

Según Pastrana (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, período 2009-2010 La presente investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. (p.9

Según Fajardo Acosta Melvin Bach (2012). Este es un proyecto que tiene como propósito poner en práctica todos los conocimientos que hasta el momento hemos adquirido, plasmándolos en este documento de investigación y análisis, tratando la realidad problemática de la organización, lo cual iniciamos la recopilación de la información mediante entrevistas e introduciéndonos en la vida e interacción de la Gerencia de Comercialización e interesados, que se encarga del registro del control de la gestión comercial, comprendiendo genérica y principalmente los siguientes puntos: Gestionar las compras, Gestionar el control de las ventas, Gestionar Control de importes de las ventas y compras totales por fechas.(p.9)

Según Rojas(2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2009-2010 La presente investigación tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la

ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió a una población muestral de 5 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; así como, el 100% son de sexo masculino y el 40% tiene grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 60% tienen más de tres años en el rubro empresarial; el 60% posee dos trabajadores permanentes y el 60% tienen un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de encuestados recibieron financiamiento de entidades bancarias y usureros y el 50% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de local (p.10)

2.1.4 ANTECEDENTES LOCALES

Según Sánchez (2011) en su Tesis Titulada Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro útiles de oficina, del distrito de Callería de la provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010 La presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro útiles de oficina del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo masculino y el 40% tienen grado de instrucción superior no universitario completa.(p.10)

Según Alván (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro

vidrierías del distrito de Callería, período 2009-2010 La presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicios - rubro vidrierías, del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 35, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino y el 30% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio fueron: el 100% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 50% posee más de tres trabajadores permanentes y el 100% formaron sus MYPES para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% del tipo financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 100% lo invirtieron sus créditos en capital de trabajo.(p.11)

Según Renfijo (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro de abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 – 2010 La presente investigación tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro abarrotes del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una muestra poblacional de 20 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: El 100% de los representantes legales de las MYPES estudiadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa; el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial y, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las MYPES fue para obtener ganancias.

Respecto al financiamiento: El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y, el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, lo invirtieron en capital de trabajo (p.12)

Según Rodríguez Y Cotos (2012), las MYPES localizadas en Sullana, no sólo tienen problemas de financiamiento para modernizar sus activos fijos (tecnología), sino que también se enfrentan a la vulnerabilidad de su poco capital de trabajo con que cuentan para el desarrollo de sus actividades cotidianas. Asimismo, por la lentitud de los intermediarios financieros formales, tienen que acudir a la banca paralela y a la banca de consumo, quienes les cobran una tasa de interés más alta que la banca comercial formal.(p.12)

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. DEFINICIÓN DEL “FINANCIAMIENTO.”

“La estructura de capital en la Empresa ha sido una ha sido una de las áreas de las finanzas más estudiadas por académicos y profesionales orientados a determinar su relación con la maximización del valor de mercado de la empresa.” Jacinto,(2008,p.13)

En general, podemos decir que cuanto más se adeuda la empresa y mayores son sus costos financiero mayor será la probabilidad de que un descenso de los beneficios lleve a una insolvencia financiera y, a su vez, mayor será la probabilidad de incurrir costos de insolvencia. Si la empresa aumenta su endeudamiento, debe prometer a los acreedores lo que, a su vez, aumenta la probabilidad de quiebra. Y el valor de su costo. Los costos de quiebra lo pagan los accionistas, pero los acreedores son conscientes de que los acabaran pagando ellos si dicha eventualidad se produce; por ello, piden una compensación por adelantado en forma de mayores tipos de interés o la imposición de cláusulas de protección cuando la empresa no es insolvente. Esto reduce los posibles resultados de los accionistas y el valor de la empresa en el mercado. Por otro lado un adecuado endeudamiento podría generar una mayor rentabilidad para el accionista, debido a que si los ingresos responden a las expectativas generadas por los directivos de una empresa, el efecto apalancamiento generaría un incremento significativo en la rentabilidad del negocio aprovechando a su vez las ventajas tributarias provenientes de los intereses que genera el endeudamiento. Por otra parte, si la empresa emite mayor capital para financiar sus proyectos de inversión, su rentabilidad podría no incrementarse en la medida de lo deseado, esto debido a que los dividendos que pagaría una empresa por la emisión de nuevas acciones no tienen ventaja tributaria, además que la emisión de nuevo capital incrementa el denominador de los ratios (Rentabilidad sobre el patrimonio, beneficio por acción o dividendo por acción.)Jacinto, (2008,p.13)

2.2.2. OBJETIVOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

“La falta de liquidez en las empresas (tanto públicas como privadas) hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico, y asegurar las inversiones.”Aching Guzman(2010,p.14)

“Los principales objetivos son lo que debe conocer cada fuente: Hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo, Monto máximo y el mínimo que otorguen, Para modernizar sus instalaciones, Tipo de crédito que manejan y sus condiciones, Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones, Para la reposición de maquinaria y equipo, Para llevar a cabo nuevos proyectos.”(Aching Guzman(2010,p.14)

2.2.3. PROTOTIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Aching Guzman (2010) Afirma que “Las diversas fuentes de financiamiento pero las más comunes son: Fuentes internas: Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo”(p.14)

Aching Guzman(2010) afirma que “Como resultado de sus operaciones y promoción, algunos de ellos son: Aportaciones de los Socios: Referida al capital inicial por parte de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante un nuevo aporte de capital. Utilidades Reinvertidas: Es muy común este fuente, sobre todo en las empresas recién creadas, y en la cual, los socios deciden que en los primeros años, no repartirán dividendos, bonos, sino que estos son invertidos en la organización mediante: La programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de inmuebles, maquinarias y equipo. Activo fijo: susceptible de ser vendido: En las empresas hay activos fijos que no se utilizan y se puede prescindir de ellos sin provocar daño alguno a la marcha del negocio. Venta de materia prima: La venta de aquella materia prima que no vaya hacer utilizada por el momento, ayudaría a aliviar presiones financieras. Desde luego se toma en cuenta que al adquirir nuevamente la materia prima lo hará a precios más

elevados. Incrementos de Pasivos Acumulados: Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, correspondientes a su pago, las pensiones, las provisiones contingentes, moras (accidentes, devaluaciones, incendios), etc. Venta de Activos: Como la venta de terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.”(p.15)

“Fuentes externas: Es aquel que surge cuando los fondos “generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios” de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa.”Aching Guzman (2010,p.15)

“Según esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con delicado detenimiento, para determinar los costos reales actuales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y otras condiciones planteadas, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado actual” (Aching Guzman 2010,p.15)

“Los bancos deben establecer sus propias tasas de interés fijas siempre supervisada por el B.C.R; con el propósito de captar mejor clientela dentro de las operaciones de préstamo y ahorros, las mismas que no pueden exceder de la tasa máxima establecida por el Banco Central de Reserva (BCR). Debido a las condiciones de la economía del país, la tasa de interés para las operaciones en dólares estadounidenses, excede las tasas establecidas en el mercado internacional.”(Aching Guzman 2010,p.15)

2.2.4.1 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO:

Briseño (2012) Afirma que el “Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.”(p.15)

“_Pagaré: Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré,

comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija.
”Briseño(2012,p.16)

“_Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. “Briseño (2012)_Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. Briseño (2012,p16)

“_Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. “Briseño (2012,p.16)

2.2.5 FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:

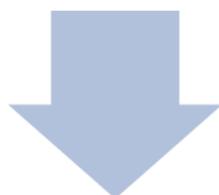
Según BRISEÑO(2012) el concepto de “Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.”

“_Acciones: “Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización” a la que pertenece. ” Briseño (2012,p.16)

“_Bonos: “Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas”. ”Briseño (2012,p.16)

COMPONENTES DE OPERACIÓN DE CRÉDITO

COMPONENTES DE OPERACIÓN DE CRÉDITO



LOS INTERESES.-El interés es el precio que cobran por prestar el dinero por un plazo determinado fijo establecido en cronograma. Estos intereses se miden en un por ciento anual (10%, como ya se vio, por ejemplo). Las formas de cobrar los intereses más corrientes en la región son:

TASA LINEAL.- Es una fórmula de interés simple que calcula la tasa establecida sobre el capital del crédito hasta el vencimiento del plazo pactado.

La tasa de interés más utilizada es la TEA, y hay tablas de cálculo que son de fácil manejo. Esto le permitirá a la persona asesora y a la empresaria de la micro y pequeña empresa (MYPE) hacer los cálculos, lo cual facilita la toma de decisiones.

PLAZO DE REPAGO.- Es el tiempo expresado en días, meses o años, que otorga la entidad financiera cajas de ahorro y crédito con la que se pacta con ésta para la devolución del capital del crédito. Puede ser un plazo único, determinado o fijo. Por ejemplo: 30 días, 180 días o un año depende como han pactado. Puede también ser un plazo determinado, pero con pagos parciales, mensuales o trimestrales por ejemplo, plazo de 1 año con pagos mensuales; o plazo de 2 años por pagos trimestrales.

PERÍODO DE GRACIA.- El tiempo, dentro del plazo principal, que se otorga o pacta para no pagar el capital o respectivamente bien el capital e intereses del crédito.

Ilustración 1. COMPONENTES DE OPERACIÓN DE CREDITO

COMPONENTES DE UN CRÉDITO

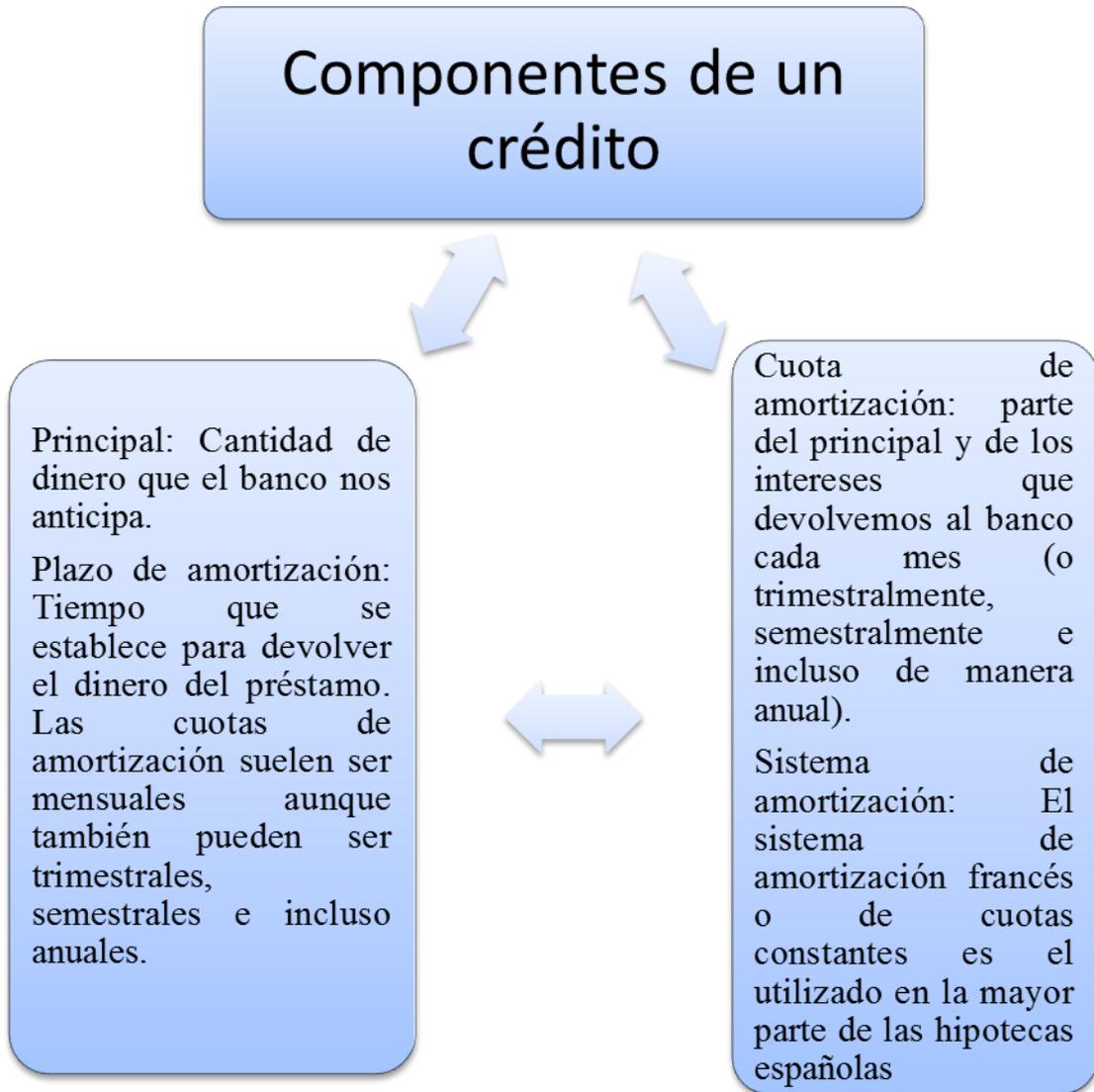


Ilustración 2. COMPONENTES DE UN CRÉDITO

2.3 MARCO CONCEPTUAL.

2.3.1. FINANCIAMIENTO

“Concepto de fuentes de financiamiento”, sostiene es el conjunto de capital interno y externo de la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones.” (NUNES 2016,p.19)

“También es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que estalleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.” (NUNES 2016,p.19)

FUENETES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLE

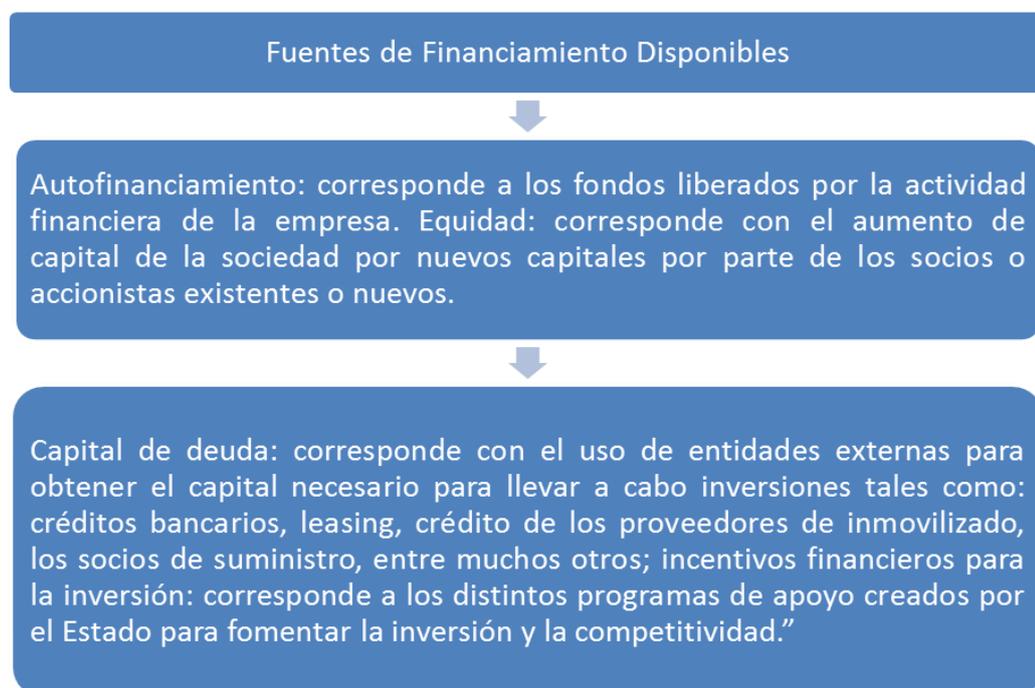


Ilustración 3.FUENTES DE FINANCIAMIENTO

FUENTE: Según (NUNES 2016,p.18)

2.3.2. DEFINICIÓN DE LA MYPE (MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA)

SUNAT(2011)” Afirma que La Micro y Pequeña empresa es definida como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto de desarrollar actividades de extracción, transformación, producción.”(p.20)

En la provincia de Sullana en la Avenida José Lama N°658 se encuentra ubicada la Micro y pequeña empresa venta de motos “Representaciones Palacios EIRL”, cuenta con 15 trabajadores y que poco a poco con el esfuerzo de día a día va saliendo adelante.

Es importante en la actualidad en aplicar un buen financiamiento para nuestra pequeña empresa para así evitar pequeñas deficiencias y tomar las mejores decisiones para obtener siempre un margen de ganancia.

Las MYPES de la provincia de Sullana necesitan de capital en efectivo para sus gastos de inversión para el negocio, para así poder crecer y ser más competitivas a nivel local.

2.3.3 REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL.

Es una empresa creada en el año 2002 dedicada a las ventas de motos y respuestas de todo tipo, y su principal actividad es venta de motos, moto taxi por mayor y menor y su principales clientes son los pobladores del campo de la ciudad de Sullana así haciendo esta empresa unas de las más importe de la ciudad de Sullana, y generando 15 empleos directos ya cuenta con una sucursal en la misma ciudad de Sullana.

Cada año su crecimiento económico va mejorando y cuenta con una sucursal por sus diversos precios bajo.

2.3.4 FICHA RUC

FICHA RUC

RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA: Representaciones palacios EIRL.

NOMBRE COMERCIAL : Representaciones Palacios EIRL

TIPO DE CONTRIBUYENTE: Empresa individual de responsabilidad limitada.

GIRO DEL NEGOCIO : compra- venta al por mayor y menor de Fabricación de automotores menores.

ANTIGUEDAD GIRO NEGOCIO: 15 años.

Nª RUC: 20483729708.

DOMICILIO FISCAL : Av. José de lama
658.

SUCURSALES : urb. Santa Rosa
av. champagne.

DISTRITO : Sullana.

PROVINCIA : Sullana,

DEPARTAMENTO : Piura,

CONDICION DOMICILIO FISCAL : Habido.

TELEFONO : 073-505176.

✓ **Motos que ofrece la Representaciones Palacios EIRL.**

Moto lineales marca



MOTO LINEAL MARCA KTM RACING



Ilustración 4. MOTO LINEAL MARCA KTM RACING

MOTO LINEAL MARCA KTM RACING “CARRETERAS”



Ilustración 5. MOTO LINEAL MARCA KTM RACING “CARRETERAS”

MOTO LINEAL MARCA KTM RACING “CARRETERAS”



Ilustración 6. MOTO LINEAL MARCA KTM RACING “PISTERAS”

MOTO TAXIS MARCA:

HONDA
The Power of Dreams

MOTO TAXIS MARCA:



Ilustración 7. MOTO TAXIS MARACA HONDA

PRECIOS DE MOTOS LINEALES:

Marca wanxin s/ 3,850

Marca zongshen s/ 4,500

Marca Honda s/ 6,500

PRECIO DE MOTO TAXIS:

Marca wanxin s/ 5,150

Marca zongshen s/ 5,800

Marca Honda s/ 7,100

2.3.5 ESTADOS FINANCIEROS.

BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE AGOSTO DE 2017

RAZON SOCIAL : REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL
 R.U.C. N° : 20483729708
 DOMICILIO FISCAL : AVENIDA JOSE DE LAMA 658
 REFERENCIA : ESTADO FINANCIERO SITUACIONAL, EXPRESADO SUS VALORES EN NUEVOS SOLES (S/).

<u>A C T I V O</u>				<u>P A S I V O</u>			
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>				<u>PASIVO CORRIENTE</u>			
10 CAJA Y BANCOS		S/.	6,532.00	40 <u>TRIBUTOS POR PAGAR</u>		S/.	5,441.00
101 Efectivo	6,532			401 IGV		4523	
	0			407 Essalud		918	
				41 <u>REMUNERACIONES POR PAGAR</u>			7,560.00
				411 Remuneraciones		40800	
12 <u>CLIENTES</u>		S/.	-	42 <u>PROVEEDORES</u>		S/.	12,150.00
				421 Cuentas por Pagar Relacionadas		35610	
28 <u>MATERIAS PRIMAS</u>		S/.	1,030.00	45 <u>OBLIGACIONES FINANCIERAS</u>		S/.	5,000.00
				461 Entidades Financieras			-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		S/.	7,562.00				-
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>							-
33 <u>INMUEBLES MAQUIN Y EQUIPO</u>			253,850.00	46 <u>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS</u>		S/.	4,500.00
		S/.		Honorarios al Contador	4500		
				TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE		S/.	34,651.00
335 <u>Vehiculos</u>				<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>			-
3356 Marca KTM	125,600			TOTAL DEL PASIVO		S/.	34,651.00
Mototaxis Honda	<u>128,250</u>						
				<u>P A T R I M O N I O</u>			
				50 <u>CAPITAL</u>		S/.	140,400.00
				58 <u>RESERVAS</u>			
				59 <u>RESULTADOS EJERCICIOS (al 31/08/2017)</u>			46,351.00
				59 <u>RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIORES</u>			40,010.00
				TOTAL DEL PATRIMONIO NETO		S/.	226,761.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		S/.	253,850.00			S/.	
TOTAL DEL ACTIVO		S/.	<u>261,412.00</u>	TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO			261,412.00

SULLANA, AGOSTO DEL 2017

Ilustración 8. BALANCE GENERAL

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

COMPRENDE 01 DE ENERO AL 31 DE AGOSTO DE 2017

RAZON SOCIAL : REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL
RUC N° : 20483729708
DOMICILIO : SULLANA
REFERENCIA : ESTADO FINANCIERO SITUACIONAL, EXPRESADO SUS
VALORES EN NUEVOS SOLES

<u>VENTAS</u>			
	<u>INGRESOS MENSUALES</u>	SI.	179,860.00
<u>MENOS</u>	<u>GASTOS OPERATIVOS</u>		
	personal de trabajo	SI.	68,860.00
	<u>GASTOS DE VENTAS</u>		11,560.00
	<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>		4,890.00
	<u>GASTOS FINANCIEROS</u>		<u>48,199.00</u>
	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	SI.	<u>46,351.00</u>
	IMPUESTO A LA RENTA 28%		<u>12,978.00</u>
	UTILIDAD NETA AL 31/08/2017		<u><u>33,373</u></u>

SULLANA, ENERO DEL 2017

Ilustración 9. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

COMPRENDE 01 DE ENERO AL 31 DE AGOSTO DE 2017

RAZON SOCIAL : REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL
RUC N° : 20483729708
DOMICILIO : SULLANA
REFERENCIA : ESTADO FINANCIERO SITUACIONAL, EXPRESADO SUS
VALORES EN NUEVOS SOLES

<u>VENTAS</u>	:	<u>INGRESOS MENSUALES</u>	SI.	179,860.00
<u>MENOS</u>	:	<u>GASTOS OPERATIVOS</u>		
		personal de trabajo	SI.	68,860.00
		<u>GASTOS DE VENTAS</u>		11,560.00
		<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>		4,890.00
		<u>GASTOS FINANCIEROS</u>		<u>48,199.00</u>
		UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	SI.	<u>46,351.00</u>
		IMPUESTO A LA RENTA 28%		<u>12,978.00</u>
		UTILIDAD NETA AL 31/08/2017		<u><u>33,373</u></u>

SULLANA, ENERO DEL 2017

Ilustración 10. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CRONOGRAMA DE PAGOS

NOTA: Elegir las características del préstamo con las celdas Naranjas e ingresar datos en las celdas de Amarillo y presione el botón Calcular

<p>Monto Solicitado 22,500.00 Soles</p> <p>Tasa Efectiva Mensual 3.05 %</p> <p>Plazo (cuotas) 6</p> <p>Fecha Desembolso 31/10/2015</p> <p>Día de Pago 2</p> <p>Monto Prestado 22,641.08</p> <p>TCEA 46.48 %</p>	<p>Tipo de Cronograma</p> <p>Mensual Sin Gracia Fecha Fija</p> <hr/> <p>Cargos</p> <p>% ITF 0.005% 1.10</p> <p>Seg. Desgravamen Si</p> <p style="text-align: right;">Microseguros</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Fam. Prot. - Plan Familiar</td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Negocio Protegido</td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Familia Protegida</td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> Protección Financiera</td> <td style="text-align: right;">73.58</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/> Fam. Prot. - Plan Familiar	-	<input type="checkbox"/> Negocio Protegido	-	<input type="checkbox"/> Familia Protegida	-	<input checked="" type="checkbox"/> Protección Financiera	73.58
<input type="checkbox"/> Fam. Prot. - Plan Familiar	-								
<input type="checkbox"/> Negocio Protegido	-								
<input type="checkbox"/> Familia Protegida	-								
<input checked="" type="checkbox"/> Protección Financiera	73.58								



Calcular

SIMULACION DE CRONOGRAMA DE PAGOS

Nº	FECHA PAGO	SALDO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA SIN ITF	ITF	CUOTA
		22,641.08					
1	02/12/2015	19,175.41	3,465.67	737.33	4,203.00	0.20	4,203.20
2	04/01/2016	15,616.72	3,558.69	644.31	4,203.00	0.20	4,203.20
3	02/02/2016	11,873.92	3,742.80	460.20	4,203.00	0.20	4,203.20
4	02/03/2016	8,020.83	3,853.09	349.91	4,203.00	0.20	4,203.20
5	04/04/2016	4,087.34	3,933.49	289.51	4,203.00	0.20	4,203.20
6	02/05/2016	-	4,087.34	116.24	4,203.58	0.20	4,203.78
			22,641.08	2,577.50	25,218.58		25,219.78

Ilustración 11. CRONOGRAMA DE PAGOS

III. METODOLOGÍA

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Es de tipo Cuantitativo, retrospectiva y transversal.

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

El estudio se realiza de manera descriptiva, que consiste en llegar a conocer la situación o problema tal y como se presenta en el entorno a través de técnicas que se establecerán para la recolección de los datos.

3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

El diseño de la investigación es no experimental – descriptivo

No Experimental, porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observa los fenómenos tal como se presentan en el contexto real o dentro de él.

Descriptivo, porque solo se describirá las partes más importantes y relevantes de las variables de estudio sin hacer ninguna influencia de cambio.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.4.1. POBLACIÓN.

Se ha tomado como universo 25 empresas (Micro y pequeñas empresas) comerciales Venta de Motos en la Provincia de Sullana dedicadas al sector y rubro cifras de las unidades de análisis, cuyos detalles serán sometidos a investigación.

3.4.2. MUESTRA.

La población muestral estuvo conformada por los trabajadores del SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE MOTOS“REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL

La muestra para el estudio será de 25 Micro y pequeñas empresas comerciales.

N = 25 trabajadores.

n = 25 trabajadores

3.5.- DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Tabla 1. OPERACIONALIDAD DE VARIABLES

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Financiamiento	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación del negocio.	Es el conjunto de procedimientos e instrumentos que utiliza el operador financiero y presenta el solicitante del crédito para la obtención del préstamo financiero de la MYPE.	Fuentes de Financiamiento	-Internas
				-Externas
			Los instrumentos financieros	-La línea de crédito
				-La cuenta corriente
				-El descuento
			Fuentes de Financiamiento formal	-Bancos
				-Caja Municipal de Ahorro y Crédito(CMAC)
				-Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa. (EDPYME).
			Fuentes de Financiamiento Informal	-Agiotistas o prestamistas informales.
				-Juntas
-Comerciantes				
-Ahorros Personales				

VARIABLE: FINANCIAMIENTO

Tabla 2.VARIABLE: FINANCIAMIENTO

VARIABLE	DEFINICIÓN DE LA VARIABLE	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	Es el conjunto de capital interno y externo de la organización utilizada para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones.	Instituciones donde recibe créditos.	Razón Bancos Cajas Otros
		Plazo del financiamiento	Intervalica 6-12 meses 12-18 meses 18-24 meses
		Monto máximo y mínimo que otorgan las	Intervalica 500-2625 2625-4750 4750-6875 6875-9000
		Tipo de crédito que manejan los bancos.	Nominal Bancaria Comerciales Consumo Hipotecaria Microempresa

3.6 TECNICAS E INSTRUMENTOS

3.6.1 TÉCNICAS

Se utilizó la técnica de la encuesta

3.6.2 INSTRUMENTOS

Se utiliza un cuestionario que son aplicados en forma personal estructurado de 14 preguntas cerradas distribuidas EN EL FINANCIAMIENTO, EN EL PERFIL DE LOS PROPIETARIOS Y EN EL PERFIL DE LAS MYPES.

3.7 PLAN DE ANÁLISIS

Durante la investigación se realizó una observación de la problemática en la empresa del SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE MOTOS“REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL se procedió a la realización de los instrumentos para la recolección de datos y la definición de la metodología a utilizar. Luego de la aplicación del instrumento a la población en estudio se procedió a recolectar los datos; realizándose por cada ítem una tabla estadística de frecuencia acumuladas con su respectivo grafico e interpretación.

3.8 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 3.MATRIZ DE CONSISTENCIA

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas referente al rubro Comercial venta de Motos Representaciones Palacios Sullana año 2017?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Representaciones Palacios EIRL” de Sullana.</p>	<p>_Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.</p> <p>_Describir las Características del financiamiento de la empresa “Representaciones Palacios EIRL”, Sullana 2017.</p> <p>_Realizar un análisis Comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Representaciones Palacios EIRL” de Sullana 2017.</p> <p>_ Hacer una propuesta de mejora para la empresa “Representaciones Palacios EIRL” de Sullana 2017.</p>	<p>Fue de tipo cuantitativo, retrospectiva, transversal, de nivel descriptivo – no experimental.</p>

3.9 PRINCIPIOS ETICOS

Durante el desarrollo de esta tesis se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios jurídicos y éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación.

Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas necesarias para estructurar el marco teórico. Para ello las citas bibliográficas se han transcrito en forma textual según lo mencionado por cada autor en la respectiva fuente consultada.

IV.RESULTADOS.

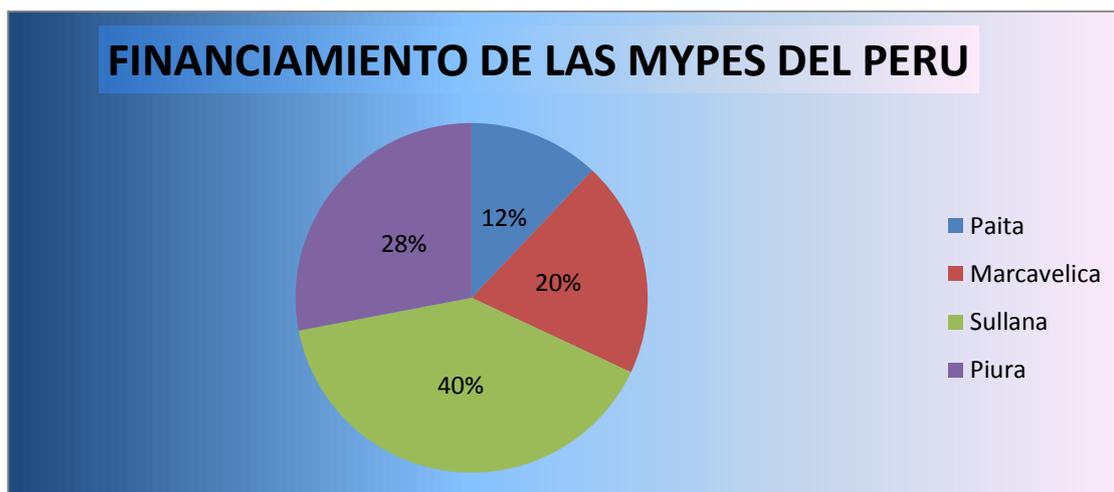
4.1. RESULTADOS.

CODIGO A: RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N°1

Tabla 4. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL PERU

Alternativas	fi	%
Paita	3	12%
Marcavelica	5	200%
Sullana	10	40%
Piura	7	28%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta aplicada a diferente micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Perú, para conocer las características del financiamiento dentro de “las micro y “pequeñas empresas, (MPYES)”Provincia, de Sullana”, Región Piura, Paita, etc.



Grafica 1. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL PERU

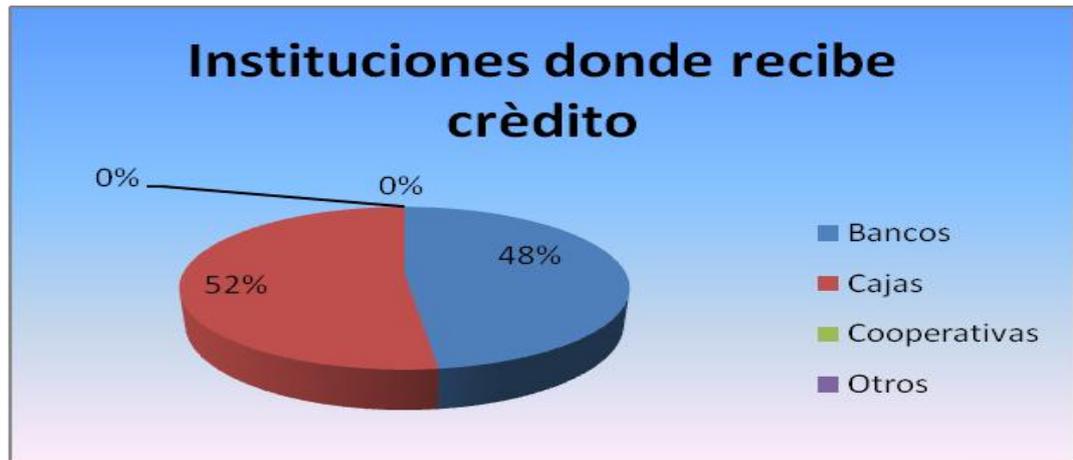
Análisis e Interpretación:

Los resultados obtenidos de la encuesta realizada nos arrojaron que en las MYPES del Perú como Paita con el 12% equivalente a 3 personas de las 25 encuestadas, Marcavelica con 20%equivalente a 5 personas de las 25 encuestadas, Sullana con 40% equivalente a 10 personas de las 25 encuestadas y Piura con 28% equivalente a 7 personas de las 25 encuestadas, la mayoría son microempresas pequeñas con un buen financiamiento y aportando siempre al Perú.

Tabla 5.INSTITUCIONES DONDE RECIBE CRÉDITO

Alternativas	Fi	%
Bancos	12	48%
Cajas	13	52%
Cooperativas	00	0%
Otros	“00”	“0”%
TOTAL	“25”	“100”%

“Fuente: Encuesta aplicada” a los dueños de las empresas del, sector comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las “micro y pequeñas” empresas (MYPE)”Provincia de "Sullana-Región Piura.



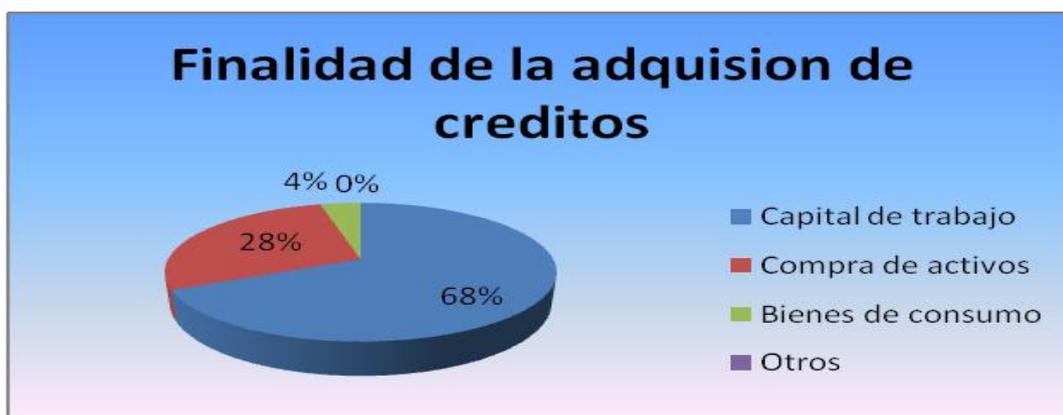
Grafica 2 INSTITUCIONES DONDE RECIBE CRÉDITO

Análisis e Interpretación:

Los resultados obtenidos de la encuesta realizada nos arrojaron que el primer ente del cual se obtienen los préstamos para las MYPES son las cajas con un 52% que equivale a 13 personas de las 25 encuestadas, el segundo lugar lo ocupa los bancos con un 48% equivalente a 12 personas de las 25 encuestadas, en cooperativas y otros no se obtuvieron ningún tipo de resultados, lo que indica que la mayoría de créditos para las MYPES se obtienen de cajas y bancos

Tabla 6.FINALIDAD DE ADQUISICIÓN DE CRÉDITOS

Alternativas	fi	%	
Capital de trabajo	17	68%	
Compra de activos	07	28%	
Bienes de consumo	01	4%	
Otros	"00"	"0"%	
TOTAL	"25"	"100"%	
Fuente": Encuesta aplicada" a los dueños de "las empresas del" sector comercial" rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las "micro y pequeñas empresas (MPYES)"Provincia de "Sullana, Región Piura.			



Grafica 3. FINALIDAD DE LA ADQUISICIÓN DE CRÉDITOS

Análisis e Interpretación:

En lo que respecta a la finalidad de adquisición de préstamos muestran que la mayor finalidad es para capital de trabajo con un 68% equivalente a 17 personas muestreadas de las 25, en segundo lugar se encuentra la compra de activos, esta finalidad obtuvo un 28% lo cual es igual a 7 personas de las 25 muestreadas, en tercer lugar esta bienes de consumo que corresponde a un 4%, la opción otros obtuvo un porcentaje nulo. Por lo tanto las MYPES optan por adquirir un crédito generalmente para capital de trabajo que requieren para su negocio y compra de activos como en este caso maquinaria ejemplo motos.

Plazo estimado del préstamo

Tabla 7. PLAZO ESTIMADO DEL PRÉSTAMO

Alternativas	Fi	%
6-12 meses	13	52%
12-18 mese	11	44%
18-24 meses	01	4%
24 meses a “mas”	“00	0”%
TOTAL	25	100%

Fuente”: Encuesta aplicada a los dueños de “las empresas del” sector comercial” rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las” micro y pequeñas” empresas (MPYES),”Provincia de Sullana”, Región Piura.



Grafica 4. PLAZO ESTIMADO DEL PRÉSTAMO

Análisis e Interpretación:

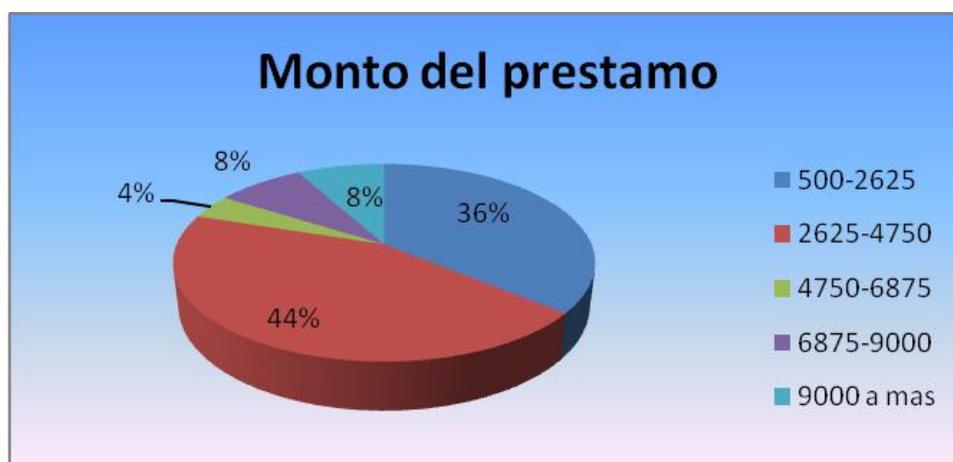
Respecto a esta encuesta, se tuvo en cuenta el plazo estimado del préstamo, el plazo que obtuvo el mayor porcentaje es de 6-12 meses con un 52%, con un 44% el plazo de 12-18 meses y con un 4% el plazo de 18-24 meses, el total de personas muestreadas fueron 25. Por lo que se deduce que los plazos que generalmente utilizan las MYPES son el de 6-12 meses y el de 12-18 meses, el cual demuestra que los dueños lo hacen con la única finalidad de no pagar demasiado interés.

Monto del préstamo

Tabla 8. Tabla 8.MONTO DEL PRÉSTAMO

Alternativas	fi	%
500-2625	9	36%
2625-4750	11	44%
4750-6875	1	4%
6875-9000	2	8%
9000 a mas	2	8%
TOTAL	25	100%

Fuente” Encuesta aplicada” a los dueños de” las empresas del sector ”comercial rubro venta



Grafica 5. MONTO DEL PRÉSTAMO

Análisis e Interpretación:

El monto del préstamo que las MYPES solicitan a las distintas entidades financieras, se obtuvo un porcentaje que el monto de 2625-4750 nuevos soles obtuvo un 44%, seguidamente del 36% de S/. 500-2625, consecutivamente el monto de 6875-9000 nuevos soles con un 8% igual al del monto de 9000 nuevos soles a más, finalmente con un 4% el monto de 4752-6875 nuevos soles. En el cual refleja que los dueños solicitan menos préstamos con el motivo de no endeudarse a primera.

Tabla 9. TIPO DE CRÉDITO

Alternativas	Fi	%
Comercial	10	40%
Microempresa	14	56%
Consumo	00	0%
Hipotecario	01	4%
TOTAL	25	100%

Fuente: “Encuesta aplicada “a los dueños de” las empresas del” sector comercial” rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las “micro y pequeñas “empresas (MPYES),”Provincia de” Sullana, Región Piura



Grafica 6. TIPO DE CRÉDITO

Análisis e Interpretación:

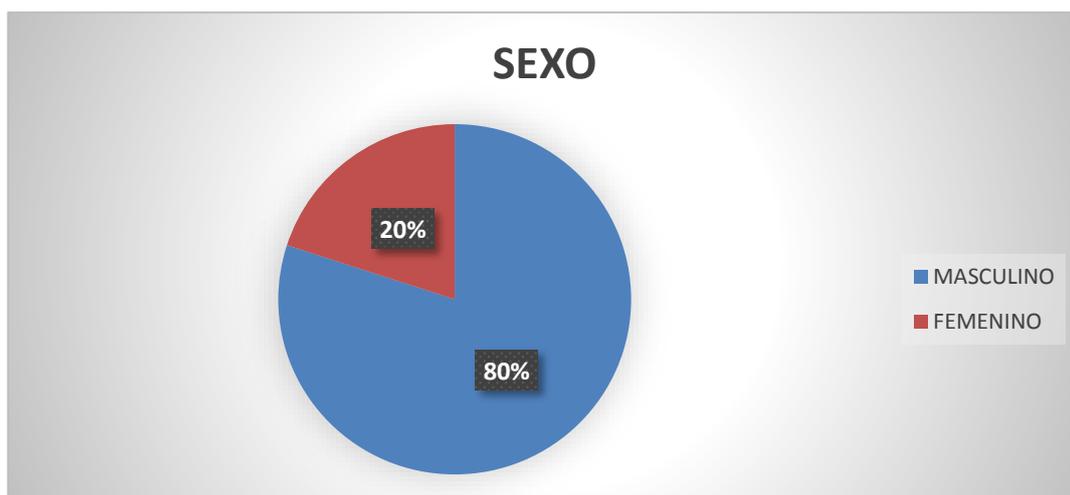
El resultado de los tipos de créditos utilizados son: el microempresa con un 56% seguido del comercial con un 40%, y por último el Hipotecario con un 4%, el número de personas muestreadas fueron 25. Dando como conclusión que los más utilizados son el Comercial y el Microempresa ya que requieren como capital de trabajo cuando empiezan con sus respectivos negocios.

CÓDIGO B: PERFIL DE LOS PROPIETARIOS

Tabla 10. GENERO DEL PROPIETARIO

“ALTERNATIVAS”	“F”I	%
“MASCULINO	20”	“80.”00%
“FEMENINO	5”	“20.”00%
“TOTAL	25”	100.”00%

Fuente: “Encuesta aplicada a “los dueños de “las empresas del sector “comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las” micro y pequeñas “empresas (MPYES),Provincia” de Sullana, Región Piura



Grafica 7. GENERO DEL PROPIETARIO

Análisis e Interpretación:

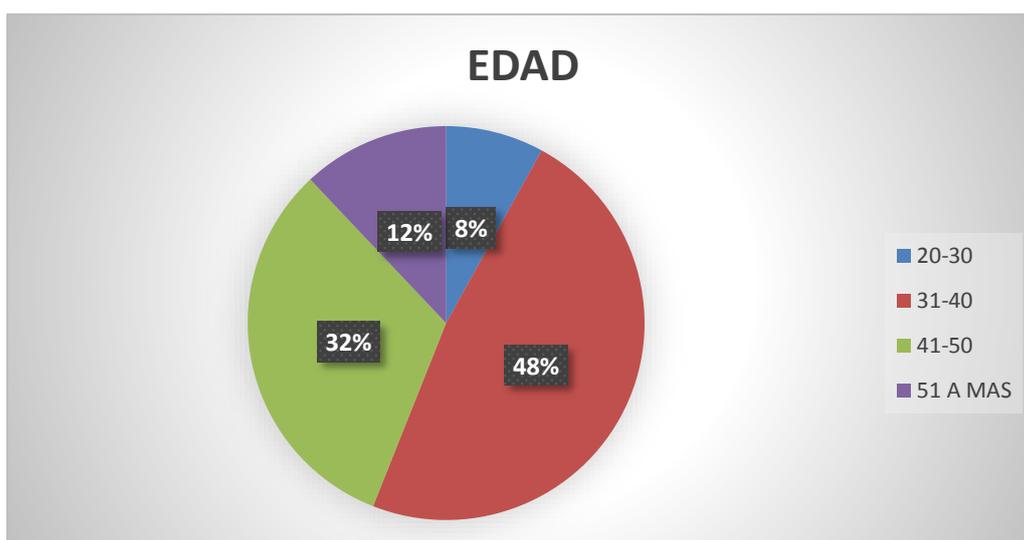
Del resultado de las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) encuestadas podemos determinar que un 80% de los propietarios son de sexo masculinos, mientras que solo un 20% son femeninos.

Por lo cual la mayoría de los propietarios de las MYPES en la Provincia de Sullana dedicados a este rubro son hombres a excepción de que se quedan a cargo del negocio por eso este porcentaje.

Tabla 11. EDAD DEL PROPIETARIO

ALTERNATIVAS	FI	%
20-30	02	08.00%
31-40	12	48.00%
41-50	08	32.00%
51 a mas	03	12.00%
TOTAL	25	100.00%

Fuente: “Encuesta aplicada” a los dueños de “las empresas del “sector comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las” micro y pequeñas” empresas (MPYES), Provincia” de Sullana, Región Piura



Gráfica 8. EDAD DEL PROPIETARIO

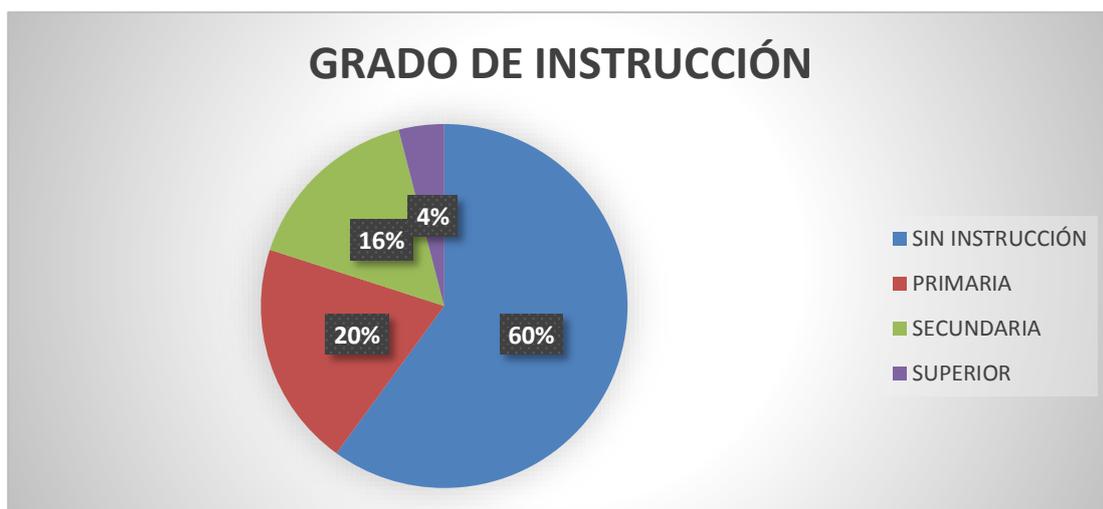
Análisis e Interpretación:

En la encuesta realizada a los propietarios para determinar su edad se obtuvo que 48% de los propietarios de las Micro y pequeñas Empresas (MYPES) de Sullana tienen de 30 a 40 años, un 32% tienen de 40 a 50 años, mientras que solo un 8% tienen solamente de 50 a más edad

Tabla 12. GRADO DE INSTRUCCIÓN

ALTERNATIVAS	F°I	%
SIN INSTRUCCIÓN	15	60.00%
PRIMARIA	5	20.00%
SECUNDARIA	4	16.00%
SUPERIOR	1	04.00%
TOTAL	25	100.00%

Fuente: “Encuesta aplicada a los dueños de las empresas del sector comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las micro y pequeñas empresas (MPYES), Provincia de Sullana, Región Piura.



Análisis” e Interpretación:

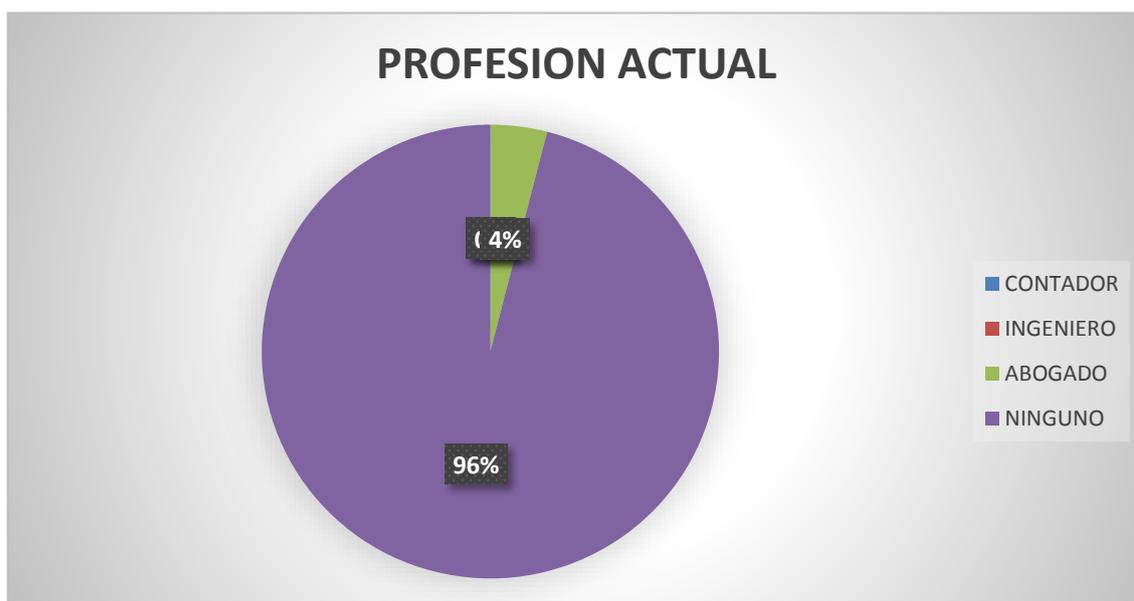
Grafica 9. GRADO DE INSTRUCCIÓN

Basados en estos indicadores es que en la Provincia de Sullana la mayoría de los empresarios son personas sin instrucción, por lo tanto quizá no tenga conocimientos técnicos pero muchas habilidades en el NEGOCIO para salir adelante, y un mínimo del 4% son personas con superior.

Tabla 13. PROFESIÓN” EN LA ACTUALIDAD

“ALTERNATIVAS	“FI	%
“CONTADOR	0”	00.00”%
“INGENIEROS	0”	00.00”%
“ABOGADOS	1”	04.00”%
“NINGUNO	24”	96.00”%
“TOTAL	25”	100.00”%

Fuente: Encuesta” aplicada a los dueños de “las empresas del sector” comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las “micro y pequeñas “empresas (MPYES), Provincia” de Sullana, Región Piura.



Análisis E “Interpretación:

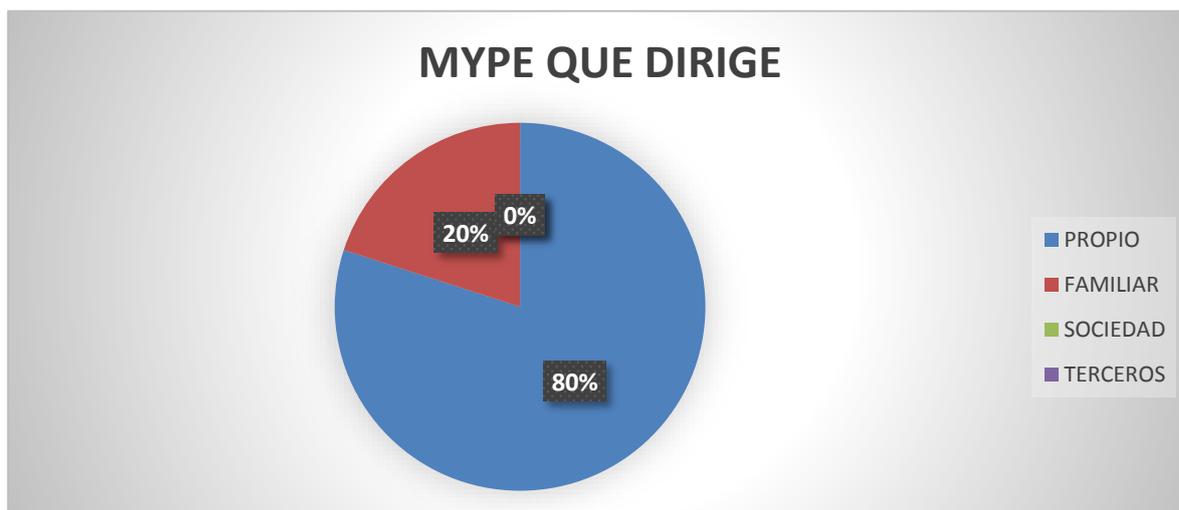
Encontramos que de los muchos empresarios de hoy en día tanto un 96% no **Grafica 10. PROFESIÓN EN LA ACTUALIDAD**

de ellos solamente tienen el título profesional de técnicos mercantiles, profesores, contadores y abogados.

Tabla 14.MYPE “QUE DIRIGE

“ALTERNATIVAS	“FI	“%”
“NEGOCIO PROPIO	“20	80.00”%
“NEGOCIO FAMILIAR	“5	20.00”%
“SOCIEDAD	“0	00.00”%
“TERCEROS	“0	00.00”%
“TOTAL	“25	100.00”%

Fuente: Encuesta “aplicada a los dueños de las” empresas del sector “comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las “micro y pequeñas empresas” (MPYES),Provincia” de Sullana, Región Piura.



Grafica 11. MYPE QUE DIRIGE

Análisis E Interpretación:

De la encuesta “realizada a los empresarios un 80% de las empresas son propias”, ya que estas han sido financiadas primeramente por un préstamo adquirido mientras que solo un 20% son MYPE de familiares, lo cual podemos ver que la mayoría de los empresarios son dueños propios de las empresas en la Provincia de Sullana.

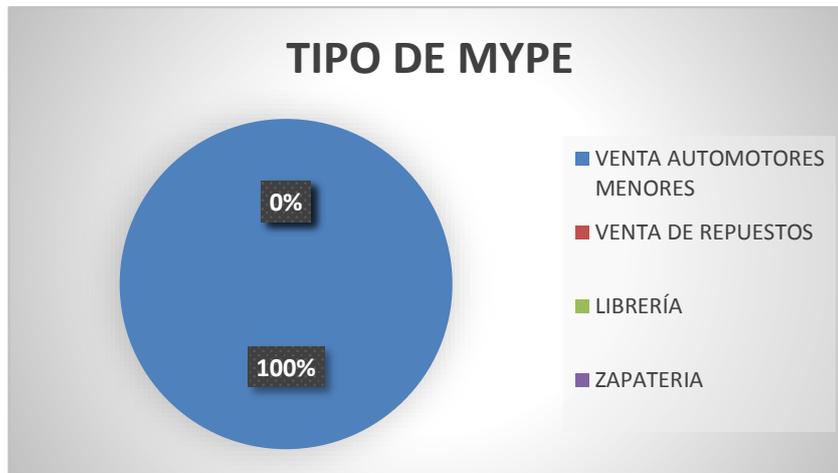
CÓDIGO C: “PERFIL DE LAS MYPES”

Tabla 15.TIPO DE “MYPE

“ALTERNATIVAS	“FI	%
VENT AUTOM MENOR	25	100.00”%
VENTA REPUESTOS	00	00.00”%
LIBRERÍA	0	00.00”%
ZAPATERIA	00	00.00”%
“TOTAL	25	100.00”%

Fuente: “Encuesta aplicada a los dueños de “las empresas del “sector comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento

dentro de las “micro y pequeñas empresas (MPYES),Provincia2 de Sullana, Región Piura.



Grafica 12.TIPO DE MYPE

Análisis e interpretación:

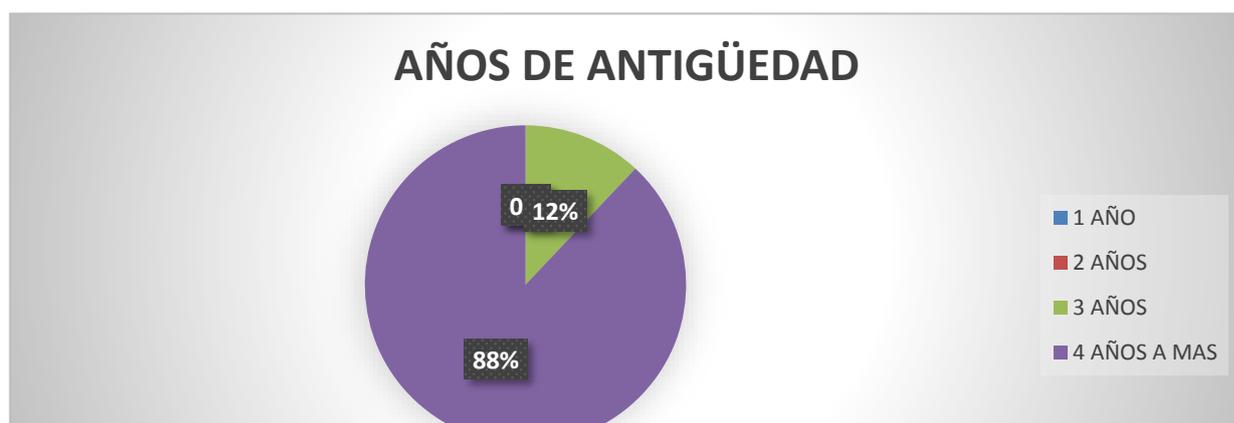
Del total de personas encuestadas, se obtuvo como resultado que el 100% de los empresarios no tienen como MYPE la venta de repuestos, librería ni zapatería sino otra distinta la cual su respuesta fue una tienda dedicada a la venta de automotores menores.

Lo cual quiere decir que la MYPE que mayor se dedican los empresarios en la Provincia de Sullana es vender automotores menores. Esto que quiere decir que no hay una tienda a lo grande de ventas de moto taxis, motos lineales, furgonetas y otros.

Tabla 16.”AÑOS DE LA ANTIGÜEDAD” DE LA MYPE

ALTERNATIVAS	“FI	”%
1 “AÑO”	“00	00.00”%
2 “AÑOS”	“00	00.00”%
3 “AÑOS”	“03	12.00”%
4 “A MAS”	“22	88.00”%
TOTAL	“25	100.00”%

Fuente: Encuesta” aplicada a los dueños de “las empresas del sector “comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las “micro y pequeñas empresas (MPYES),Provincia” de Sullana, Región Piura.



Grafica 13.AÑO DE LA ANTIGUEDAD DE LA MYPE

Análisis e Interpretación:

Como vemos esta encuesta determino que la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la Provincia de Sullana tienen una antigüedad mayor de 4 años, motivo por el cual son unas MYPE con posición de competencia en el mercado empresarial son pocas las MYPES que surgen desde hace pocos años. Analizando que si es factible arriesgar y abrir una tienda de motos implementada y sobre todo los últimos modelos a nivel nacional.

Tabla 17. TRABAJADORES QUE LABORAN EN LA MYPE

“Alternativas”	“Fi	“%”
“01-20”	“25”	100”%
“20-40”	“00”	0”%
“40-50”	“00”	0”%
“50 a más”	“00”	0”%
“TOTAL”	“25”	100”%

Fuente” Encuesta aplicada” a los dueños de “las empresas del sector “comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de “las micro y pequeñas” empresas (MPYES), Provincia” de Sullana, Región Piura.



Grafica 14. TRABAJADORES QUE LABORAN EN LA MYPE

Análisis e “interpretación:

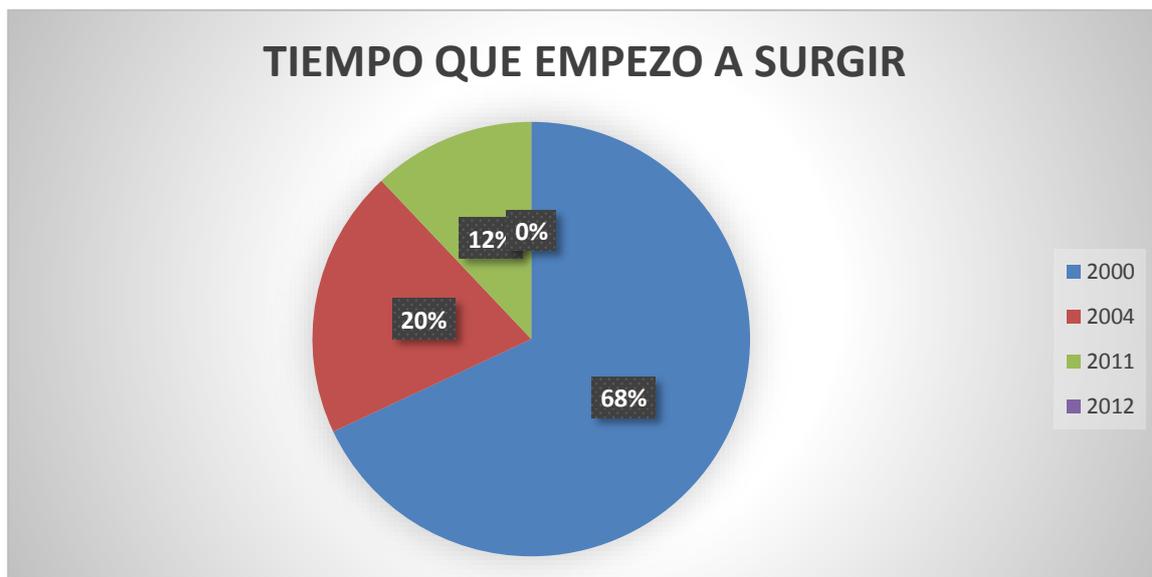
Del total de “personas encuestadas, se obtuvo el resultado de 100% del total” son de 1-

Lo “cual quiere decir que el número de trabajadores que laboran en una MYPES” de la Provincia” de Sullana es de 1 – 20 empleado”. En este caso sería porque recién se están posesionando en el mercado local en Sullana.

Tabla 18 .TIEMPO” QUE EMPEZO A SURGIR

“ALTERNATIVAS”	“FI	“%”
“2000”	“17	“68.002”%
“2004”	“05	“20.00”%
“2011”	“03	“12.00”%
“2012”	“0	“00.00”%
“TOTAL”	“25	“100.00”%

Fuente “Encuesta aplicada a los dueños de “las empresas del sector “comercial rubro venta de MOTOS, para conocer las características del financiamiento dentro de las “micro y pequeñas empresas (MPYES) Provincia” de Sullana, Región Piura.



Grafica 15. TIEMPO QUE EMPEZO A SURGIR

Análisis e Interpretación:

Dentro de los dueños(a) encuestados, se obtuvo el resultado que el 68% del total de las MYPES surgen desde el año 2000; mientras que solamente un 20% de las MYPES empiezan a surgir desde el 2004, lo cual nos quiere decir que la mayoría de las MYPES son antiguas en la Provincia de Sullana.

“RESPECTO AL PERFIL DE LOS PROPIETARIOS”.CUADRO N° 01.

ITEMS	TABLA N°	“COMENTARIOS”.
Financiamientos de las MYPES del Perú	4	Tenemos las MYPES del Perú como en Paita con el 12%(3) personas de las 25 encuestadas, Marcavelica con 20% (5) personas de las 25 encuestadas, Sullana con 40% (10) personas de las 25 encuestadas, Piura con 28%(7) personas de las 25 encuestadas, lamayoría son microempresas pequeñas con un buen financiamiento.
Instituciones donde recibe crédito.	5	El 48% (12) reciben créditos en bancos y un 52% (13) reciben créditos en cajas.
Finalidad de adquisición de créditos.	6	El 68% (17) solicitan préstamos para capital de trabajo, un 28% (7) para compra de activos y un 4% (1) para bienes de consumo.
Plazo estimado del préstamo.	7	El 52% (13) solicitan préstamos con un plazo entre 6 a 12 meses, un 44% (11) entre 12 a 18 meses y solo un 4% (1) entre 18 a 24 meses.
Monto de préstamo.	8	El 36% (9) adquirieron en el monto del préstamo de 500 a 2650, un 44% (11) adquirieron un monto de 2650 a 4750, un 4% (1) adquirieron un monto de 4750 a 6875, un 8% (2)

		adquirieron de 6875 a 9000 y un 8% (2) adquirieron de 9000 a más.
Tipos de crédito.	9	De los tipos de créditos el 56% (14) es utilizado para la microempresa, el 40% (10) es comercial y un 4% (1) es hipotecario.

“RESPECTO AL PERFIL DE LOS PROPIETARIOS”.

ITEMS	TABLA N°	“COMENTARIO
Sexo	10	El 80% (20)” son del sexo masculino, y el 20% (5) son del sexo “femenino.
Edad	11	El 8% “(2) tienen de 20 a 30 años, el 48% (12) tienen de 31 a 40 años, el 32% (8) tienen de 41 a 50 años y solo un 12% (3) tienen de 51 a más años” de edad.
Grado de instrucción.	12	EL 60% “(15) de los dueños son sin instrucción, el 20% (5) tienen solo primaria y solo un 4% (1) tienen” solo superior.
Profesión en la actualidad.	13	El 4% “(1) solo es abogado, mientras que el 96% de los dueños” no tienen ninguna profesión.
MYPE que dirige.	14	De la mayoría de los “dueños en un 80% (20) su negocio es propio, el 5% (5) familiar, y no tienen negocios ni en sociedad ni” con terceros.

RESPECTO AL PERFIL DE LOS PROPIETARIOS.

RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPES.

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS.
Tipo “de MYPE”.	15	Del “100 % (25) de las personas encuestadas todas tienen como” negocio la venta de automotores menores.
Años de antigüedad de la MYPE.	16	La mayoría de “las MYPES en un 88% (22) tienen de 4 años a mas años de antigüedad, y solo un 12%” (3) tienen 3 años de antigüedad.
Trabajadores que laboran en la MYPE.	17	Del 100 % (25) tienen de 01 a 20 trabajadores.
Tiempo que empezó a surgir.	18	El 12% “(3) de las MYPES surgieron desde el año 2011, el 20% (5) surgieron desde el año 2004 y un 68% “(17) empezaron a surgir desde el año 2000.

4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

4.2.1 RESPECTO AL FINANCIAMIENTO.

- a) Los resultados obtenidos de la encuesta realizada nos arrojaron que en las MYPES del Perú como Paita con el 12% equivalente a 3 personas de las 25 encuestadas, Marcavelica con 20% equivalente a 5 personas de las 25 encuestadas, Sullana con 40% equivalente a 10 personas de las 25 encuestadas y Piura con 28% equivalente a 7 personas de las 25 encuestadas, la mayoría son microempresas pequeñas con un buen financiamiento y aportando siempre al Perú.
- b) Los resultados obtenidos de la encuesta realizada nos arrojaron que el primer ente del cual se obtienen los préstamos para las Micro y pequeñas empresas son las cajas con un 52% que equivale a 13

personas de las 25 encuestadas, el segundo lugar lo ocupa los bancos con un 48% equivalente a 12 personas de las 25 encuestadas, en cooperativas y otros no se obtuvieron ningún tipo de resultados, lo que indica que la mayoría de créditos para las Micro y pequeñas empresas se obtienen de cajas y bancos.

- c) Los resultados obtenidos de la encuesta con lo que respecta a la finalidad de adquisición de prestamos muestran que la mayor finalidad es para capital de trabajo con un 68% equivalente a 17 personas muestreadas de las 25, en segundo lugar se encuentra la compra de activos, esta finalidad obtuvo un 28% lo cual es igual a 7 personas de las 25 muestreadas, en tercer lugar esta bienes de consumo que corresponde a un 4%, la opción otros obtuvo un porcentaje nulo. Por lo tanto las Micro y pequeñas empresas optan por adquirir un crédito generalmente para capital de trabajo y compra de activos.
- d) Dentro de la encuesta realizada, se tuvo en cuenta el plazo estimado del préstamo, el plazo que obtuvo el mayor porcentaje es de 6-12 meses con un 52%, con un 44% el plazo de 12-18 meses y con un 4% el plazo de 18-24 meses, el total de personas muestreadas fueron 25. Por lo que se deduce que los plazos que generalmente utilizan las Micro y pequeñas empresas son el de 6-12 meses y el de 12-18 meses.
- e) Con lo que respecta al monto del préstamo que las Micro y pequeñas empresas solicitan a las distintas entidades financieras, se obtuvo un porcentaje que el monto de 2625-4750 nuevos soles obtuvo un 44%, seguidamente del 36% de S/. 500-2625, consecutivamente el monto de 6875-9000 nuevos soles con un 8% igual al del monto de 9000 nuevos soles a más, finalmente con un 4% el monto de 4752-6875 nuevos soles.

- f) Luego de analizar estos datos se concluye que el monto de crédito más común es el de 2625-4750 nuevos soles según el muestreo realizado.
- g) El resultado de los tipos de créditos utilizados son: el microempresa con un 56% seguido del comercial con un 40%, y por último el Hipotecario con un 4%, el número de personas muestreadas fueron 25. Dando como conclusión que los más utilizados son el Comercial y el Microempresa.

4.2.2 RESPECTO AL “PERFIL DE LOS PROPIETARIOS”.

- a) Del resultado de las “Micro y pequeñas empresas encuestadas” podemos determinar que un 80% de los propietarios son de sexo masculinos, mientras que solo un 20% son femeninos. Por lo cual la mayoría de los propietarios de las Micro y pequeñas empresas en la Provincia de Sullana dedicados a este rubro son hombres.
- b) En la “encuesta realizada a los propietarios para determinar su edad” se obtuvo que 48% de los propietarios de las Micro y pequeñas empresas de Sullana tienen de 30 a 40 años, un 32% tienen de 40 a 50 años, mientras que solo un 8% tienen solamente de 50 a más edad.
- c) Uno de los indicadores es que en la “Provincia de Sullana” la mayoría de los empresarios son personas sin instrucción, por lo tanto quizá no tenga conocimientos técnicos pero muchas habilidades para salir adelante, y un mínimo del 4% son personas con superior.
- d) Encontramos que de los muchos “empresarios de hoy en día tanto un 96% no tienen título profesional” porque la mayoría de ellos son sin instrucción, y un 4% de ellos solamente tienen el título profesional de abogados.

- e) De la encuesta realizada a los “empresarios un 80% de las empresas son propias, mientras que solo un 20% son Micro y pequeñas empresas que de familiares, lo cual podemos ver que la mayoría” de los empresarios son dueños propios de las empresas en la Provincia de Sullana.

4.2.3 RESPECTO AL PERFIL DE LAS MYPES.

- a) Del total de “personas encuestadas”, se obtuvo como resultado que el 100% de los empresarios” no tienen como Micro” y pequeñas empresas la venta de repuestos, librería ni zapatería sino otra distinta la cual su respuesta fue una tienda dedicada a la venta de automotores menores.Lo cual quiere “decir que las Micro y pequeñas empresas que mayor se dedican los empresarios en la Provincia de Sullana es vender automotores menores.
- b) La muestra encuestada “determino que la mayoría de las Micro y pequeñas empresas en la Provincia de Sullana tienen una antigüedad mayor de 4 años, motivo por la cual son unas Micro y pequeñas empresas con posición de competencia en el mercado empresarial son pocos las Micro y pequeñas empresas” que surgen desde hace pocos años.
- c) Del total de personas encuestadas, se obtuvo el resultado de 100% del total son de 1-20 trabajadores que laboran en las MYP”ES; quedando una cifra nula de 20-40,40-50 y 50 a más. Lo cual quiere decir que el número de trabajadores que laboran en una Micro y pequeñas empresas de la Provincia de Sullana es de 1 – 20 empleado.
- d) Del “total de personas encuestadas, se obtuvo el resultado que el 68% del total de las Micro y pequeñas empresas surgen desde el

año 2000; mientras que solamente un 20% de las Micro y pequeñas empresas” empiezan a surgir desde el 2004, lo cual nos quiere decir que la mayoría de las MYPES son antiguas en la Provincia de Sullana.

Al ver los resultados de las encuestas “efectuadas en la EMPRESA “Representaciones Palacios EIRL” de Sullana 2017, he observado que respecto al financiamiento debe de mejorar en créditos para las Micro y pequeñas empresas ya que el 48% de los encuestados obtienen de cajas y bancos. También tenemos en la utilización de tipos de créditos ya que los más utilizados son el Comercial” y el Microempresa. La mayoría de los empresarios son personas sin instrucción, por lo tanto quizá no tenga conocimientos técnicos pero muchas habilidades para salir adelante, y un mínimo del 4% son personas con superior y un 20% de las Micro y pequeñas empresas empiezan a surgir desde el 2004, lo cual nos quiere decir que la mayoría de las MYPES son antiguas en la Provincia de Sullana.

V. CONCLUSIONES.

5.1 RESPECTO AL OBJETIVO N° 1

✓ **Según Aguado (2013)** concluyo que la micro empresas han recurrido al financiamiento de terceros como alternativa de financiamiento para mantener su actividad empresarial , del cual las entidades financieras no bancarias son las más demandadas al momento de solicitar un crédito esto es debido a las mayores facilidades de crédito. La mayoría de créditos han sido programadas hacer cancelados a corto plazo, por último los créditos recibidos han sido utilizados en la mayoría en la inversión de mercadería para las empresa.

✓ **Según Alvan (2012)**”concluyo que las mayoría de las micro empresa trabajan con financiamiento, utilizando el 100% de estos créditos en la compra de mercadería para su empresa.

✓ **Según Tamariz (2014)**” concluyo que el acceso al financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, es decir ayuda a las empresas a crecer y alcanzar el tamaño óptimo deseado, además el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el crecimiento y la rentabilidad de una empresa.

5.2 RESPECTO AL OBJETIVO N° 2

- ✓ La “empresa fue creada en el año 2002 con un monto de inversión total de s/42,000.00 “invirtiéndose el 85 % de la inversión” que equivale a s/35,700.00 en la compra mercadería de motos de todas las marcas comerciales y el 15 % equivalente a s/6,300.00 en mano de obra, y se encuentra formalmente formalizada y cuenta ya con 15 trabajadores.

- ✓ Actualmente la empresa “Representaciones Palacios EIRL” cuenta con financiamiento de un “crédito de inicios de año en el mes de enero del 2018, a través de la financiera Mi Banco” por un monto de s/22,641.00 el mismo que devolverá al cabo de 6 meses pagando de interés el monto de s/2577.50 a corto plazo con una tasa de interés mensual de 1.90%equivalente a 11.38% por los 6 meses

- ✓ “El financiamiento de la empresa fue destinado a la inversión de mercadería y mano de obra para su nueva sucursal” así invirtiéndose en mercadería el 90 % de su que es s/20,000.00 de su crédito y el 10 % en mano de obra equivale a s/2641.00 del préstamo en su nueva sucursal.

- ✓ A través del financiamiento “Representaciones Palacios EIRL” ha logrado expandirse y modernizar sus locales del rubro “venta de motos de la provincia” de Sullana, proyectándose hacer una de la mejores empresas de la provincia.

- ✓ Con respecto a la “empresa en estudio se describió que el financiamiento obtenido para incrementar su activo fue favorable debido a que incremento su rentabilidad”, permitiéndole crecer económicamente y poder competir con las demás empresas del rubro ventas de motos.

5.3 RESPECTO AL OBJETIVO N° 3

✓ **Aguado (2013)** concluyo que las “micro empresas ha recurrido al financiamiento por parte de terceros como alternativa de financiamiento para mantener su actividad empresarial”, del cual las entidades financieras no bancarias son las más demandadas al momento de solicitar un crédito esto es debido a las mayores facilidades de crédito. La mayoría de créditos han sido programadas hacer cancelados a corto plazo, por último los créditos recibidos han sido utilizados en la mayoría en la inversión de mercadería para las empresa que no coincide con la empresa en estudio es que es financiada por entidades “financieras como mi banco”.

✓ **Alvan (2012)** concluyo que las mayorías de “las micro empresa trabajan con créditos, utilizando el mayor porcentaje de los créditos” en la compra de mercadería para su empresa. Lo que no coincide con la empresa en estudio es que la empresa utiliza el crédito en la compra de mercadería y mano de obra.

✓ **Tamariz (2014)** concluyo que el acceso al financiamiento permite a las empresas a tener una mayor capacidad de desarrollo, es decir ayuda al financiamiento es uno de los pilares más importantes para el crecimiento de la rentabilidad de una empresa. Lo que coincide con la empresa en estudio es que la empresa necesidad financiamiento para su desarrollo.

5.4 RESPECTO AL OBJETIVO N° 4

✓ Como propuesta de mejora para la empresa “representaciones palacios” se recomienda que existen entidades bancarias que tienen el interés más bajo y así el crédito va ser favorable para la empresa. La entidad financiera con tasas muy bajas es BBVA continental Con una tasa de interés de 10.6% anual esta entidad financiera cobra el interés más bajo del país mientras que mi banco tiene su tasa de interés anual de 16.67% por eso esta empresa se recomienda que trabaje con la financiera BBVA Continental.

VII. BIBLIOGRAFIA

- Aching Guzman, C. (2010). *BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales*. Recuperado el 05 de 08 de 2017, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006b/cag3/2j.htm>
- Aguado. (2013). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES EN EL SECTOR DISTRITO DE COMAS*. COMAS.
- ALVÁN, V. L. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios - rubro vidrierías del distrito de Callería, período 2009-2010*. SULLANA:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024831>.
- BRISEÑO. (2012). *FORMAS Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO Y LARGO PLAZO*. Recuperado el 05 de 08 de 2017, de MONOGRAFIAS:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
- Jacinto, L. G. (2008). *La Estructura de Capital en la empresa*. Lima:
http://aempresarial.com/web/revitem/9_8562_04764.pdf.
- NUNES, P. (2016). *FUENTE DE FINANCIAMIENTO* .
<http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuente-de-financiamiento/>.
- PASTRANA, J. A. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, período 2009-2010*. PIURA:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024796>.
- RENGIFO, A. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro de abarrotes, del distrito de Callería, período 2009 - 2010*. SULLANA:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025220>.
- ROJAS, M. T. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, período 2009-2010*. PIURA:
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000024798>.
- SÁNCHEZ, S. V. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio - rubro útiles de oficina, del distrito de Callería de la provincia de Coronel Portillo, período 2009 - 2010*. SULLANA :
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000025216>.
- SOTOMAYOR, T. Y. (2013). *LA FINANCIACIÓN DE LAS MYPE EN CÁDIZ-ESPAÑA*. ESPAÑA.

SUNAT. (2011). *LEY DE PROMOCIÓN Y COMPETIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y MYPE*. www.sunat.gob.pe/orientacion/mype/normasLegales.html.

ZAPATA, L. (2004). *LOS DETERMINANTES DE LA GENERACIÓN Y LA TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO EN PYME*. UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA.

VIII. ANEXOS

8.1 ANEXO N° 01 CUESTIONARIO



ENCUESTA.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE.

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI.**

**El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y
pequeñas empresas (MYPE) para desarrollar el trabajo de tesis denominado:**

**“CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO, DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS, SECTOR COMERCIO RUBRO VENTA DE
MOTOS “REPRESENTACIONES PALACIOS EIRL”, SULLANA AÑO
2017”.**

CÓDIGO A: FINANCIAMIENTO

1.-¿En qué sitio cree usted que hay más Financiamiento de las MYPES en el Perú?

- a) Paita
- b) Marcavelica
- c) Sullana
- d) Piura

2.- ¿En que instituciones recibe créditos para su financiamiento?

- a) Bancos
- b) Cajas
- c) Cooperativas
- d) Otros

3.- ¿Con que finalidad adquirió el préstamo?

- a) Capital de trabajo
- b) Compra de activos
- c) Bienes de consumo
- d) Otros

4 ¿Cuál fue el plazo estimado de pago del préstamo?

- a) 6 - 12 meses
- b) 12 - 18 meses
- c) 18 - 24 meses
- d) 24 a más

5 ¿Cuánto fue el monto del préstamo?

- a) 500 – 2625
- b) 2625 – 4750
- c) 4750 – 6875
- d) 6875 – 9000
- e) 9000 a más

6 ¿Qué tipo de crédito le otorgó el banco?

- a) Comercial

- b) Microempresa
- c) Consumo
- d) Hipotecario
- e) Capital de trabajo
- f) Compra de activos
- g) Bienes de consumo
- h) Otros

CÓDIGO B: PERFIL DE LOS PROPIETARIOS.

7.- ¿Cuál es el género del propietario que pertenece la MYPE?

- i) Capital de trabajo
- j) Compra de activos
- k) Bienes de consumo
- l) Otros

8.- ¿Cuál es la edad del propietario de las MYPES.?

- a) 20-30
- b) 30-40
- c) 40-50
- d) 50 a más

9.- ¿Cuál es el grado de instrucción de los representantes de las MYPES?

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria

d) Superior

10.- ¿Que profesión tiene en la actualidad?

a) Contador

b) Ingeniero

c) Abogado

d) Ninguno

11.- La MYPES la cual dirige es?

a) Negocio propio

b) Negocio familiar

c) Sociedad

d) Terceros

CÓDIGO C: PERFIL DE LAS MYPES

12.- ¿Qué tipo de MYPE es?

a) Venta de automotores menores

b) Venta de repuestos

c) Librería

d) Zapatería

13.- ¿Cuántos años de antigüedad tiene la MYPE?

a) 1 año

b) 2 años

c) 3 años

d) 4 años a más

14.- ¿Cuántos trabajadores laboran en la MYPES?

a) 1-20

b) 21-40

c) 41-50

d) 51 a más

15.- ¿Tiempo que empezó a surgir la MYPES?

a) 2000

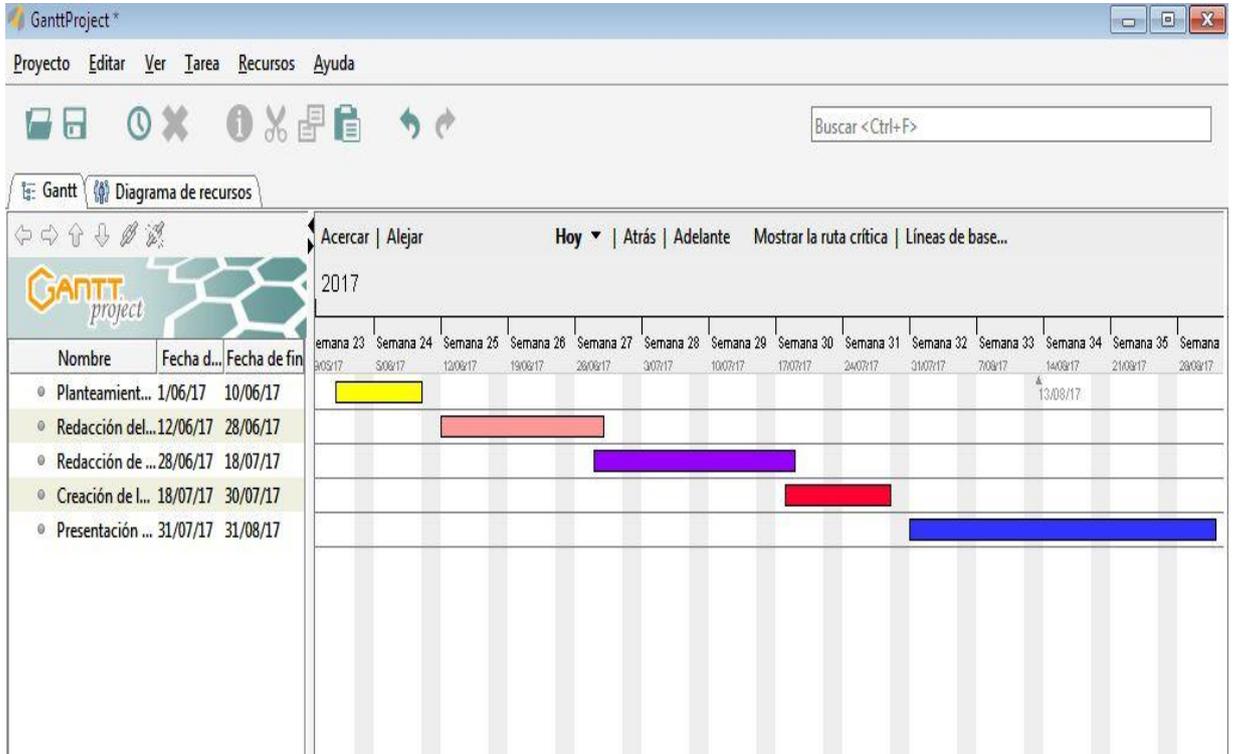
b) 2004

c) 2011

d) 2012

ANEXOS

8.2 CRONOGRAMA DE GANTT



8.3 ANEXO: PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	50.00
Impresión y anillados	02	Unidad	100.00
TOTAL S/.			150.00

Fuente: Elaboración propia

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	15	Horas	1.00	50.00
Movilidad	20	Pasajes	2.00	80.00
Taller de titulación	15	semanas		0.00
TOTAL S/.				130.00

Fuente: Elaboración propia.

RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	150.00
Servicios	130.00
TOTAL S/.	280.00

Fuente: Elaboración propia

La investigación fue totalmente autofinanciada por el alumno investigador.