



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “FERRETERÍA
CECISA” DE SIHUAS, 2016.

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

AUTORA:

BACH. SALY MINAYA ALEJOS

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

**CHIMBOTE – PERÚ
2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA “FERRETERÍA
CECISA” DE SIHUAS, 2016.

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

AUTORA:

BACH. SALY MINAYA ALEJOS

ASESOR:

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

**CHIMBOTE – PERÚ
2018**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**Dr. LUIS ALBERTO TORRES GARCIA
PRESIDENTE**

**Mgtr. JUAN MARCO BAILA GERMIN
MIEMBRO**

**Dr. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO**

AGRADECIMIENTO

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

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

A Mgtr. Víctor Sichez Muñoz, por haberme transmitido sus conocimientos y enseñanzas para lograr mis objetivos y metas.

DEDICATORIA

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

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

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: Caso Empresa Ferretería Cecisa, 2016. La investigación fue de tipo cualitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, y para recoger información se utilizaron las fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas aplicada a la empresa del caso a través de la técnica de entrevista. Mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: Respecto a las características MYPE: Afirman que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y tienen 7 trabajadores permanente. Respecto al financiamiento: han obtenido créditos de las entidades financieras, escogida por los bajos intereses. Siendo la entidad Financiera Caja Municipal ya que dicha institución le ofrece adquirirla a corto plazo, asimismo los créditos otorgados fue utilizado para el acondicionamiento de local y como capital de trabajo logrando así la permanencia en el mercado y crecimiento del negocio. Afirma que si mejoro la competitividad, productiva de su Empresa gracias al financiamiento.

Palabras Clave: Financiamiento, Sector Comercio, Micro y Pequeña Empresa.

ABSTRACT

The present research work has as general objective: To determine and describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in Peru: Case of the company cargo Ferreteria Cecisa of Sihuas, 2016. The research was qualitative, descriptive and non-experimental design, and To collect information were used the bibliographical data sheets and a questionnaire of questions applied to the company of the case through the technique of interview. By means of which the following results were obtained: Regarding the characteristics MYPE: They affirm that they have more than 10 years in the business activity and have 7 permanent workers. Regarding financing: they have obtained loans from financial institutions, chosen for low interest rates. Being the financial entity Caja Municipal since this institution offers to acquire it in the short term, also the credits granted was used for the conditioning of local and as working capital thus achieving the permanence in the market and growth of the business. He affirms that if he improves the competitiveness, Productivi of his Company thanks to the financing.

Keywords: Financing, trade sector, micro and small enterprises

CONTENIDO

CARATULA.....	i
CONTRA CARATULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO	viii
I. INTRODUCCION	10
II. REVISIÓN LITERARIA	14
2.1 Antecedentes	14
2.1.1 Internacionales	14
2.1.2 Nacionales.....	17
2.1.3 Regionales.....	20
2.1.4 ocales.....	23
2.2. Bases Teóricas.....	23
2.2.1 Teoría del Financiamiento	23
2.2.2 Tipos de las MYPES.....	24
2.2.3 Teoría de la Empresa.....	25
2.3 Marco Conceptual.....	26
III. METODOLOGÍA.....	31
3.1 Tipo de la Investigación.....	31
3.2 Nivel de Investigación	31
3.3 Diseño de la Investigación.....	31
3.4 Definiciones Conceptuales y Operacionales de las Variables	31
3.5 Población y Muestra	32
3.6 Técnicas e Instrumentos.....	32
3.7 Plan de Análisis	32
3.8 Matriz de Consistencia.....	32
3.9 Principios Éticos	33
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADO:	33

4.1 Resultado	33
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	33
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2	35
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3	37
4.2 Análisis del resultado	40
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1	40
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2	41
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3	41
V. CONCLUSIONES	44
5.1 Respecto al objetivo específico 1	44
5.2 Respecto al objetivo específico 2	44
5.3 Respecto al objetivo específico 3	44
5.4 Conclusión General	44
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIO	46
6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	46
6.2. ANEXO	50
6.2.1. ANEXO 01: Matriz de Consistencia	50
6.2.2 ANEXO 02: Cuestionario	51

I. INTRODUCCION

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

El tema que se está investigando es importante por cuanto en el país se está dando oportunidad a las pequeñas y medianas empresas de surgir mediante la concesión de préstamos a través de la banca estatal o privada por esta razón la propuesta está actualizada al contexto en que se desenvuelve la ferretería comercial. La novedad de esta investigación está dirigida a una pequeña empresa como es la ferretería, que tiene como finalidad abrir un nuevo mercado, con la apertura de una línea de materiales para acabado de las viviendas, con la que piensa incursionar y proyectarse.

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

el 0,03%, las medianas el 0,34%, las pequeñas el 1,53%, y las micro empresas constituyen el 98,10%. En cuanto a la fuerza laboral las MYPES ocupan el 80% de la población económicamente activa y contribuye con el 45% de la producción nacional. Por lo tanto existen razones suficientes para que las MYPES hayan experimentado una evolución y crecimiento gigantesco en los últimos años lo cual es de mucho beneficio para nuestra economía peruana **(Pág. 102)**.

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

Herrera (2011) afirma que, la Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) por su versatilidad y gran dinámica en la absorción rápida de mano de obra y generación de riqueza. Este reconocimiento internacional confirmaba a la pequeña y microempresa como una de las fuentes más importantes para resolver problemas álgidos y que los gobiernos debían tomarlos en cuenta mediante un conjunto de medidas para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas. La importancia de las MYPES para el Perú era de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza, así en 1997, la contribución de las microempresas y pequeñas empresas en la generación de empleo representaba el 75.9 por ciento del total de la población económicamente activa (PEA). De ese 75.9 por ciento, el 95 por ciento de la generación de empleo se concentraba en establecimiento pequeños denominados -microempresas, y sólo el 5.0 por ciento se concentraba en las pequeñas empresas **(Pág.70)**.

Actualmente la MYPES de la región Ancash presentan una deficiente organización nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPES, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

La Ferretería Cecisa, es un negocio unipersonal, ubicado en la Avenida Callao en la provincia de Sihuas, dedicado a la venta de pinturas y artículos de ferretería, por un lapso de 25 años. Es por ello que, creemos que las Mypes en general, así como las del sector comercio caso empresa de ferreterías, han demostrado la importancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el desarrollo y crecimiento de las Mypes; y sobre todo la importancia que tienen los programas de apoyo a las Mypes por parte de los gobiernos y otras entidades públicas y privadas en cuanto apoyo al financiamiento y capacitación. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio. Por lo mismo revisando la literatura pertinente, se han encontrado escasos trabajos de investigación que se direccionan con la investigación a nivel internacional, nacional y regional, sin embargo a nivel local no se han encontrado trabajos de investigación que guarden relación con la variable de estudio y unidad de análisis propuesta. Es aquí donde se puede observar que no existe información, por lo que se desconoce si efectivamente a nivel teórico y práctico, el financiamiento es accesible para las empresas del sector en estudio. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y de la empresa “Ferretería Cecisa” de Sihuas, 2016?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:
Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y de la empresa “Ferretería Cecisa” de

Sihuas, 2016.

Y para poder cumplir con el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, 2016.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa “Ferretería Cecisa” de Sihuas, 2016.
3. Hacer un análisis comparativo para determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y la empresa “Ferretería Cecisa” de Sihuas, 2016.

El presente trabajo de investigación se justificó por los siguientes criterios:

1. **Vacío del conocimiento:** Este informe me permitió tener una mejor noción respecto de cómo influye el financiamiento en la empresa “Ferretería Cecisa” de Sihuas, 2016.
2. **Importancia:** En esta investigación se recopiló diversa información de un tema en específico y concreto, porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de Sihuas y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.
3. **Utilidad personal e institucional:** Me ayudara a alcanzar la titulación como contador público, lo que repercutirá en beneficio de la calidad educativa de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, al exigir se titulen a través de la tesis.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

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

Fernández (2010) en la tesis titulada: "Aporte Del Sistema De Garantías A Las MYPES en el Mercado Financiero." Concluimos en el 2010 Los Sistemas de Garantías para las MYPE: Es en esta problemática, en la que surge la necesidad de establecer los Sistemas de Garantía con el objeto de apoyar a las MYPE en sus necesidades de financiamiento para desarrollar sus negocios. El Sistema de Garantías, es un mecanismo financiero que se utiliza para dar acceso al crédito a una MYPE que, en la mayoría de los casos, tiene dificultades para obtener créditos y que, a la vez, tiene que asumir las condiciones inadecuadas de costo, plazos, garantías o carencia de periodos de gracia. El acceso al crédito significa la inserción de la unidad económica al circuito financiero del país. Mediante este Sistema las Instituciones de Garantía, previa evaluación del cliente, otorgan garantías líquidas y de realización rápida y fácil a los intermediarios del Sistema Financiero formal y otros receptores de las garantías, a efecto de respaldar los créditos demandados por las MYPE. En ese sentido, los Sistemas de Garantía se constituyen en una herramienta básica y fundamental de desarrollo de las MYPE, pues puede permitir a las MYPE el acceso al financiamiento formal; mejorar sus costos y condiciones de financiamiento; integrar a las MYPE al sistema financiero formal (bancarización y formalización); y apoyar con el desarrollo económico del país en donde operan (**Pág. 123**).

Bustos (2013) en la tesis titulada “FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN EN EL DISTRITO FEDERAL PARA EL DESARROLLO DE MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS” Sostiene que un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo lo referente a los micronegocio, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la Mi Pyme y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocios que permita acceder a un eficiente financiamiento. La cuestión fundamental que se esboza en la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éstas uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento Mi Pyme, seguido de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera. Es importante aclarar que, de igual manera, se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en México y el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través de los medios de comunicación más actuales, como el Internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a información que me permitió respaldar cada afirmación incluida en este estudio, no

obstante, los obstáculos que acompañaron mi labor estuvieron relacionados con la falta de información precisa en las principales Secretarías de la Ciudad de México acerca de los créditos, en porcentajes y cantidades, dados a los pequeños empresarios en las diferentes delegaciones que conforman la región para iniciar su propio negocio. Por consiguiente, el inconveniente subrayado en estos últimos apartados es no sólo la facilidad para cualquier persona para ingresar a información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías, lo cual abre la viabilidad para la realización otros estudios posteriores enfocados en esta temática (Pág.95).

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

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

2.1.2 Nacionales

Otero (2014) en la tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro servicio de mensajería en la ciudad de Piura, periodo 2014”. Se concluye que las empresas del rubro mensajería, son empresas formales, establecidas en el sector de servicios desde hace 10 años, que obtienen financiamiento preferentemente de entidades financieras bancarias. Los préstamos obtenidos son invertidos en mejoramiento de sus instalaciones y adquisición de activos fijos, en este caso vehículos para la realización del servicio de mensajería. Las empresas de mensajería utilizan parte de los créditos obtenidos por las diversas entidades financieras para expandir su negocio hacia otras ciudades (**Pág. 43**).

Cáceres (2014) en la tesis titulada **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector servicios educativos – rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial de la ciudad de Juliaca en el periodo 2012-2013**. Se concluye que la empresa de rubro instituciones educativa se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, tienen más de 3 trabajadores permanentes, tiene 01 más de 3 trabajadores eventuales y respecto al financiamiento obtuvo su crédito de las entidades no

bancarias, fue a largo plazo, invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 50% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2012 el 25% fue a largo plazo, en el año 2013 el 13% fue de corto plazo y el 38% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 75% tienen más de 3 trabajadores permanentes, el 81% tiene 01 más de 3 trabajadores eventuales y el 69% se formaron por obtención de ganancias (**Pág. 46**).

Palomino (2013) en la tesis titulada **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola para la producción y comercialización del orégano en el valle de la Yarada Tacna - Perú periodo 2011-2012”**. Concluye que la empresa están en el rubro y sector hace de 3 años, afirman que su empresa es formal, no tienen trabajador permanente, pero si tienen más de 3 trabajadores eventuales, respecto al financiamiento, recibieron crédito financiero de terceros para su negocio fue a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. Del 100% (15) de los representantes legales de las MYPES encuestados: el 100% (15) son adultos, el 80% (12) son del sexo masculino, el 47% (7) tienen estudios secundaria completa y el 53% (8) son casados. Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 47% (7) están en el rubro y sector hace de 3 años, el 47% (7) afirman que su empresa es formal, el 60% (9) no tienen trabajador permanente, el 100% (15) tienen más de 3 trabajadores eventuales y el 100% (15) fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 40% (6) recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 100% (6) del sistema bancario, en el año 2011 el 100% (6) fue a corto plazo, en el año 2012 el 100% (6) fue de corto plazo y el 100% (6) lo invirtió en capital de

trabajo (Pág. 34).

Copa (2013) en su tesis titulada **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de Ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012”**.

Se concluye la empresa de rubro compra y venta de artículos de ferretería se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, tiene dos trabajadores permanentes, 02 trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento indica que obtuvo su crédito de las entidades bancarias, fue a largo plazo, invirtió en Capital de trabajo, en Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local. El 40% de los Microempresarios encuestados se dedican al comercio de compra y venta de artículos de Ferretería hace más de 3 años y el 13% ya está 03 años en el rubro, otro 13% está dos años y el 34% está un año 38 Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Vásquez (14), Sagastegui (15) y Trujillo (16), donde el 72%, 100% y 100% tienen más de tres años en el sector turismo, servicios e industrial, respectivamente. El 100% de los microempresarios encuestados, manifiestan que sus empresas son formales. El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Vásquez (14), Sagastegui (15) y Trujillo (16), en donde el 48%, 33.4% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente. El 100% de los encuestados, obtuvo su crédito a través del sistema bancario, los mismos que indicaron que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito (Pág. 43).

Añasco (2013) en la tesis titulada **“Caracterización del financiamiento, rentabilidad de las micro y pequeñas empresas referente al rubro venta de automotores menores sector comercial - Sullana año 2013”**. Se concluye que la empresa que las fuentes de

financiamiento más utilizado por las Micro y pequeñas empresas según la encuesta realizan son Cajas y Bancos respectivamente, ya que obtuvieron resultados superiores a otras entidades financieras. La mayoría de las Micro y pequeñas empresas son propias, solamente en pequeñas cantidades son con familiares, que surgen desde hace varios años. Los montos de financiamiento que adquieren no son elevados ni tampoco el plazo para su cancelación es con un plazo demasiado largo, estando siempre en equilibrio con el nivel de solvencia que mantiene para poder cubrir sus deudas. El mayor tipo de crédito es comercial, el cual es utilizado con mayor frecuencia para la compra de los diferentes activos de la Micro y pequeña empresa para poder proporcionar nuevas y mejores tecnologías a los clientes para que lleven consigo una buena expectativa y satisfacción. Las MYPES son pequeñas entidades que ayudan a percibir la estrecha relación que existe entre el financiamiento y la rentabilidad. De acuerdo al presente trabajo de investigación las MYPES que obtuvieron un financiamiento han logrado aumentar su rentabilidad, lo que indica que el buen financiamiento lleva a una rentabilidad favorable. La mayor parte de MYPES en el sector comercial son dedicadas a la venta de automotores menores y generalmente representan un periodo de antigüedad de 4 años, las personas que laboran en la mayoría de estas MYPES no ascienden a más de 20 trabajadores, estos resultados son obtenidos luego del análisis de la encuesta realizada (**Pág. 50**).

2.1.3 Regionales

Carbajo (2014) en la tesis titulada: Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina, del distrito de Chimbote, periodo 2011.” se concluye lo siguiente: Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: El 100% se dedican al negocio por hace más de 5 años respectivamente. 2. El 66,67% de las MYPES encuestas tienen de 1 a 5 trabajadores, el 33,33% tienen de 6 a 10 trabajadores. 3. De las MYPES encuestadas el 66,67% se formaron con

la finalidad de obtener ganancia y el 33,33% se formó con la finalidad de dar empleo a la familia. El 66,67% de los empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 16,67% recibieron montos de créditos entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 50% recibieron montos de créditos por más de 30,000 nuevos soles. 2. El 100% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 75% del Banco Continental BBVA; y la caja municipal el 25%, donde el Banco Continental BBVA (sistema bancario) cobró una tasa de interés anual por los créditos que otorgó de 28% y 18.50% la caja municipal del Santa. 3. El 25% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 75% en capital de trabajo. 4. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron SÍ mejoró la rentabilidad de sus empresas (Pág. 42).

Osorio (2013) en la tesis titulada **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del Distrito de Independencia-Huaraz, periodo 2009 – 2010”** sostiene respecto al financiamiento fue de terceros, que dichos créditos fueron a corto plazo lo invirtieron en capital de trabajo. Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 95% son del sexo masculino y el 27% tiene grado de instrucción secundaria completa. Las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 86% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 73% no posee trabajadores permanentes, el 14% tiene tres trabajadores permanentes, el 50% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 68% manifestaron que la formación de las MYPES fue por subsistencia. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 27% manifestó que el financiamiento fue de terceros, el 67% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante las entidades bancarias, el

50% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo en el año 2009, el 50% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo en el 2010 y el 67% que recibieron créditos en el año 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo (**Pág. 53**).

Durand (2013) en la tesis titulada “**El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012**”. Llego a la siguiente conclusión: Respecto al financiamiento: El 13% cuenta con financiamiento propio, el 47% ocupa el financiamiento bancario, un 20% de los encuestados genera su capital de trabajo mediante el financiamiento informal y el 20% restante cuenta con financiamiento bancario y no bancario. Con respecto a la rentabilidad, el 96% de los micro y pequeños empresarios del sector construcción encuestados, afirmaron que el financiamiento contribuyó al incremento de sus utilidades comerciales. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPES encuestadas obtienen financiamiento bancario y aproximadamente casi la totalidad de encuestados indicaron que el financiamiento recibido permitió incrementar las utilidades de la empresa (**Pág. 41**).

López (2014) en la tesis titulada “**El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013**.” Se concluye que las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro construcción de la ciudad de Huaraz, en el año 2013, han obtenido financiamiento y se caracterizan por ser de corto plazo, obtenidos principalmente de fuente interna para iniciar el negocio y de fuente externa cuando se encuentran en operación. Los créditos lo obtienen de entidades financieras no bancarias (cajas municipales, cajas rurales, etc.). Debido a que las tasas de interés son menores a los del sistema bancario, así como también porque existen mayores facilidades para el acceso al crédito. Las empresas objeto de estudio recurren a las entidades financieras para obtener créditos que les permita incrementar su capital de trabajo, la mayoría de las empresas

estudiadas se han endeudado para este fin; es decir, para ver incrementado sus activos, fundamentalmente para la compra de activos fijos que son utilizados en las actividades de operación de las empresas (Pág. 62).

2.1.4 Locales

Hasta la fecha no se encontrado información actual relacionado con el tema de investigación.

2.2. BASES TEÓRICAS.

2.2.1 Teorías del Financiamiento:

De acuerdo a Gitman (1996), desde el punto de vista teórico, designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

Sus principales características vienen dadas por las tasas de interés que es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero". En términos generales, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. Otra característica es el plazo ofrecido para la cancelación del financiamiento y las garantías para avalar los financiamientos que van determinados de acuerdo a cada ente crediticio que lo ofrece, porque establecen el plazo de

cancelación y las garantías exigidas según la fuente de financiamiento a utilizar. Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial. Sin embargo, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca pública y privada. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.

2.2.2 Teorías de las MYPES:

Las micro y pequeñas empresas, Guía Tributaria. SUNAT (2013), Ley N° 30056 - que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

Con fecha 02 de julio 2013 se publicó en el Diario Oficial El Peruano la Ley N° 30056, la misma que incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general con el objeto de determinar medidas para facilitar la inversión privada, impulsar el desarrollo y el crecimiento empresarial en nuestro país, bajo el esquema siguiente:

1. Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
2. Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
3. Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
4. Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
5. Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,

6. Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
7. Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial
8. Medidas tributarias para la competitividad empresarial. Cabe hacer mención que las barreras burocráticas son aquellos actos o disposiciones necesarias para ejercer control por parte de la Administración de las actividad des de los entes que participan en el mercado. Es decir, si bien constitucionalmente existe un derecho de los privados a participar libremente en el mercado, dicha actividad de ninguna manera podría ser irrestricta e ilimitada. Así, la Administración crea ciertos requisitos o limitaciones necesarios para participar en el mercado, en tanto debe protegerse el interés social. Por ejemplo, constituye barrera burocrática la necesidad de contar con autorizaciones o licencias, para lo cual deberán cumplirse con presentar los documentos necesarios y el pago de las tasas correspondientes.

2.2.3 Teoría de la Empresa

Coase (1937) en economía hay por lo menos cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas. Un mercado competitivo es aquel donde existen muchas empresas compitiendo en el mercado. Cada una de ellas lucha por conseguir y retener clientes. En un mercado muy competitivo las empresas no pueden modificar el precio al que se compra y se vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidas al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de oferta y demanda. Es por ella que a las empresas que participan en mercados de competencia perfecta se les conoce como empresas tomadoras de precio.

En una industria de estructura monopólica hay una sola empresa que cubre toda la demanda del mercado y por ello está en capacidad de

ofrecer una cantidad y calidad de producto mucho más bajo que en competencia perfecta pero a un precio mucho mayor. Una de las desventajas, al menos desde el punto de vista teórico, es que el monopolio absorbe una parte del bienestar de los consumidores y causa una pérdida social. Por estos dos motivos el monopolio se considera una estructura industrial ineficiente.

Los mercados de competencia monopolística son, como lo indica su nombre, industrias donde hay muchas empresas pero cada una tiene un control limitado sobre un sector del mercado y cierto nivel de discrecionalidad para establecer precios que dependen de su grado de diferenciación. En estas industrias es relativamente fácil entrar y salir. Los mercados oligopólicos están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad (Cournot) o precio (Bertrand) dependiendo del modelo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede terminar en una guerra de precios.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Definición del Financiamiento

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo. Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores. Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

- 1. Financiamiento interno:** se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los

accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

2. **Financiamiento externas:** sus fuentes son los más interesantes puestos que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización. A una escala mayor, a veces los países afrontan dificultades en sus balanzas de pago y deciden recurrir a la financiación, que habitualmente se canaliza a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial. Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago. De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas. Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble

o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa, incluso costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales.

2.3.2 Definición de las MYPES

Sánchez, (2012) manifiesta que existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las Micro y pequeñas empresas (MYPES); sin embargo, en nuestro estudio citaremos los conceptos y definiciones contenidos en la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley 28015), debido a su mejor aplicabilidad a nuestra realidad peruana. Según el Art. 2 de la Ley 28015, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios **(Pág.128)**.

2.3.3 Características de las MYPES

Herrera (2011). Afirma: La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial: empresas familiares, microempresas y pequeñas empresas. Los requisitos para calificar a la Microempresa son los mismos que actualmente contempla la Ley 28015-2003, es decir, la empresa debe contar hasta con 10 trabajadores ocupados y sus ingresos anuales no deben superar los 150 UIT (525,000 soles). Las características de las actividades económicas que realizan las microempresas y pequeñas (MYPES) empresas en el ámbito peruano están representadas en un conjunto de actividades heterogéneas, entre las que destacan las actividades terciarias que requieren bajos niveles de inversión y facilidad para adaptarse a cambios de giro. Es decir, es el sector comercio y servicios el que más preferencias suscitan por parte de las MYPES. Según el III Censo Económico Nacional (CENEC 1993-1994), de un total de 231,249 establecimientos

MYPEs, el 66.1 por ciento se dedicaban al comercio y reparación de vehículos y de efectos personales, de los cuales correspondía a las Microempresas el 65.5 por ciento. El 10.8 por ciento de las MYPEs se dedicaban a actividades de la industria manufacturera de pequeña escala.

AGROPECUARIA CHIMÚ S.R.L

Empresa Peruana constituida en el 2015 es actualmente el primer mega distribuidor de carga en Casma, ofreciendo a sus clientes transporte seguro al mejor tiempo posible con movilidades de las mejores calidades, poniendo por delante siempre la calidad de los productos que ofrecen y las recomendaciones técnicas que lleven a maximizar la producción y la rentabilidad del empresario.

MISION

- ✓ Ser facilitadores de transporte a los clientes.
- ✓ Nuestra entrega y compromiso es gestor permanente de calidad y excelencia.
- ✓ La satisfacción absoluta del cliente debe ser nuestro principal compromiso

VISION

Ser reconocidos como un grupo empresarial, llegar a ser el mejor aliado estratégico de negocios para nuestros clientes y usuarios; ser la empresa líder en el mercado por nuestra innovación, soluciones, productos y servicios; ser reconocida por la calidad humana y profesional de nuestros colaboradores.

VALORES

- ✓ **Honestidad y Justicia:** Como uno de los valores fundamentales que van a permitir una verdadera relación de confianza, debe estar en todo aspecto de nuestra vida. Así

debemos ser honestos y justos, no sólo en nuestro trabajo, sino también en nuestros hogares, y en general en toda la sociedad. Somos honestos y justos al hacer lo que tenemos que hacer, cumpliendo cabalmente nuestras obligaciones y respetando los derechos de los demás.

- ✓ **Excelencia y Calidad de servicio:** La excelencia personal se define como una manera de vivir, una actitud mental y un pensamiento inclinado a solucionar cualquier problema, la excelencia se refiere a ser cada vez mejor. En otras palabras se puede definir como la manera en que el individuo desarrolla gran parte de su potencial, sin perder tiempo en buscar excusas o razones para demostrar que algo no se puede hacer. El único camino para lograr convertir nuestra riqueza potencial en real es precisamente a través del trabajo intenso y de calidad. Si buscamos la excelencia nuestro servicio será de calidad.
- ✓ **Responsabilidad y Disciplina:** Para ejercer nuestras funciones y/o tareas encomendadas siempre pensando en las consecuencias de nuestros actos. Somos responsables y disciplinados para cumplir nuestras metas y objetivos en los plazos establecidos y conforme nuestra palabra empeñada. Cumpliremos nuestras tareas y funciones respetando la normatividad interna y externa.
- ✓ **Liderazgo y comunicación:** Como la capacidad de tomar iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo en forma eficaz y eficiente.
- ✓ **Trabajo en equipo y Solidaridad:** Entendiendo que una organización es un conjunto de personas que luchan por un objetivo común, debemos buscar siempre la unidad y las buenas relaciones. Debemos sacrificar intereses particulares para dar lugar a intereses comunes. También debemos mostrarnos solidarios, dentro de nuestras posibilidades, para apoyar en labores urgentes e imprevistas. Solidarios unos a

otros, con los clientes y con la sociedad en general. Proactividad e iniciativa: Para proponer, con diligencia y prontitud, la solución de problemas y actuar, con criterio y buen juicio, en situaciones inesperadas; pero, también para anticiparse a generar mejoras, movidos por valores cuidadosamente meditados y seleccionados, sin dejarse dominar por la impulsividad, el caos, la desorganización, la agresividad, la arrogancia, la torpeza y todo aquello que pueda generar otros o más problemas. Innovación y Creatividad: Para proponer buenas ideas, de cambio y renovación, y así anticiparse siempre al fluctuante mercado, cada más competitivo. Soñar no cuesta nada, pensar tampoco, divertirse compartiendo ideas menos.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de la Investigación

El tipo de la investigación será cualitativo, porque se limitará solo a describir las variables del estudio, en base a la revisión bibliográfica documental.

3.2 Nivel de Investigación

El nivel de la investigación será descriptivo, solo se limitará a describir y analizar las variables de acuerdo a lo que dice la literatura pertinente.

3.3 Diseño de la Investigación

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

3.4 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables

No aplica

3.5 Población y Muestra

3.5.1 Población: Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica – Documental y de caso no habrá población.

3.5.2 Muestra: Dado que la investigación será descriptiva, bibliográfica, Documental y de caso no habrá muestra.

3.6 Técnicas e Instrumentos.

3.6.1 Técnicas

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

3.6.2 Instrumentos

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

3.7 Plan de Análisis

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

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, análisis o estudios realizados por diversos autores como responsables de la información recolectada.

3.8 Matriz de Consistencia

Anexo N° 01

3.9 Principios Éticos

La presente investigación se basó con el código de ética del contador y los principios éticos de: integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación. El principio de Integridad impone sobre todo al Contador Público Colegiado, la obligación de ser justo y honesto en sus relaciones profesionales y obliga a que sea honesto e intachable en todos sus actos.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS:

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto al Objetivo Específico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, 2016.

CUADRO 01

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Otero (2014)	Se concluye que las empresas del rubro mensajería, son empresas formales, establecidas en el sector de servicios desde hace 10 años, que obtienen financiamiento preferentemente de entidades financieras bancarias. Los préstamos obtenidos son invertidos en mejoramiento de sus instalaciones y adquisición de activos fijos, en este caso vehículos para la realización del servicio de mensajería. Las empresas de mensajería utilizan parte de los créditos obtenidos por las diversas entidades financieras para expandir su negocio hacia otras ciudades.

<p>Cáceres (2014)</p>	<p>Señala que la empresa de rubro instituciones educativa se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, tienen más de 3 trabajadores permanentes, tiene 01 más de 3 trabajadores eventuales y respecto al financiamiento sus Mypes tienen las siguientes características: el 50% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2012 el 25% fue a largo plazo, en el año 2013 el 13% fue de corto plazo y el 38% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.</p>
<p>Palomino (2013)</p>	<p>Concluye que la empresa están en el rubro y sector hace de 3 años, afirman que su empresa es formal, no tienen trabajador permanente, pero si tienen más de 3 trabajadores eventuales, respecto al financiamiento, recibieron crédito financiero de terceros para su negocio fue a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPEs tienen las siguientes características: el 40% (6) recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo el 100% (6) del sistema bancario, en el año 2011 el 100% (6) fue a corto plazo, en el año 2012 el 100% (6) fue de corto plazo y el 100% (6) lo invirtió en capital de trabajo</p>
<p>Copa (2013)</p>	<p>Se concluye la empresa de rubro compra y venta de artículos de ferretería se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, tiene dos trabajadores permanentes, 02 trabajadores eventuales y se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento indica que obtuvo su crédito de las entidades bancarias, fue a largo plazo, invirtió en Capital de trabajo, en Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local. El 100% de los encuestados, obtuvo su crédito a través del sistema bancario, los mismos que indicaron que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito.</p>

<p>Carbajo (2014)</p>	<p>Señala lo siguiente: El 66,67% de los empresarios encuestados recibieron créditos. De ese total, el 16,67% recibieron montos de créditos entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 50% recibieron montos de créditos por más 30,000 nuevos soles. El 100% de las MyPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 75% del Banco Continental BBVA; y la caja municipal el 25%, donde el Banco Continental BBVA (sistema bancario) cobró una tasa de interés anual por los créditos que otorgó de 28% y 18.50% la caja municipal del Santa. El 25% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 75% en capital de trabajo. 4. El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron SÍ mejoró la rentabilidad de sus empresas.</p>
<p>Osorio (2013)</p>	<p>Llego a la siguiente conclusión: Respecto al financiamiento: El 13% cuenta con financiamiento propio, el 47% ocupa el financiamiento bancario, un 20% de los encuestados genera su capital de trabajo mediante el financiamiento informal y el 20% restante cuenta con financiamiento bancario y no bancario. Con respecto a la rentabilidad, el 96% de los micro y pequeños empresarios del sector construcción encuestados, afirmaron que el financiamiento contribuyó al incremento de sus utilidades comerciales. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento bancario y aproximadamente casi la totalidad de encuestados indicaron que el financiamiento recibido permitió incrementar las utilidades de la empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales y regionales.

4.1.2. Respecto al Objetivo Específico 2: Describir las características del Financiamiento de la empresa “Ferretería Cecisa” de Sihuas, 2016.

CUADRO 02

1. ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?			
1 - 3 años ()	4 – 6 años ()	7-10 años (X)	
2. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?			
De 1 – 4 ()	De 5- 10 (X)	Más de 10 ()	
3. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?			
Obtener ganancias (X)	Generar empleo a la familia ()	Dar empleo a la comunidad ()	
4. ¿Tiene asesoramiento de un contador público?			
SI (X)	NO ()		
5. ¿Obtienen financiamiento para la empresa?			
SI (X)	NO ()		
6. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?			
Propio ()	Entidades financ. Bancarias (X)	Entidades financ no bancarias ()	
7. ¿Cuál fue el monto crédito asignado para su empresa?			
S/30,000 ()	45,000 (X)	35,000 ()	
8. ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?			
6 meses ()	12 meses (X)	18 meses ()	
9. ¿Estás de acuerdo con los intereses?			
SI (X)	NO ()		
10. ¿Cuántos créditos solicito por año?			
Uno ()	Dos (X)	Tres ()	
11. ¿El financiamiento obtenido fue beneficioso para su empresa?			
SI (X)	NO ()		
12. ¿Prefiere usted financiamiento de crédito A través de:			
Bancos ()	Caja municipal (X)	Financiera Ed pymes ()	Usureros ()
13. ¿Cuál entidad cree usted que apoya al financiamiento de la pequeña Empresa?			
Bancos ()	Caja municipal (X)	Financiera Ed pymes ()	
14. ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en el mejoramiento de la empresa?			
SI (X)	NO ()		
15. ¿En que utilizo el crédito obtenido?			
Capital de trabajo (X)	Mejoramiento del local ()	Compras de activos fijos ()	

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

4.1.3 Respecto al Objetivo Específico 3: Hacer un análisis comparativo para determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y la empresa “Ferretería Cecisa” de Sihuas, 2016.

CUADRO 03

ELEMENTOS DE COMPARACIÓN	RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:	RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:	RESULTADOS
Forma de Financiamiento	Otero (2014). Determina respecto al financiamiento, obtiene Preferentemente de entidades financieras bancarias. Los préstamos obtenidos son invertidos en mejoramiento de sus instalaciones y adquisición de activos fijos, en este caso vehículos para la realización del servicio de mensajería	La empresa en estudio que se ha realizado el cuestionario financiera sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros y pocas veces con recursos financieros propios.	NO COINCIDE

<p>Sistema al que Recurren</p>	<p>Osorio (2013).</p> <p>Respecto al financiamiento: El 13% cuenta con financiamiento propio, el 47% ocupa el financiamiento bancario, un 20% de los encuestados genera su capital de trabajo mediante el financiamiento informal y el 20% restante cuenta con financiamiento bancario y no bancario. Con respecto a la rentabilidad, el 96% de los micro y pequeños empresarios del sector construcción encuestados, afirmaron que el financiamiento contribuyó al incremento de sus utilidades comerciales.</p>	<p>La empresa estudiada ha obtenido su crédito de entidades financieras.</p>	<p>NO COINCIDE</p>
---------------------------------------	--	--	---------------------------

<p>Nombre de la institución financiera que otorgó el crédito</p>	<p>Carbajo (2014). concluye el 100% de las MyPEs encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 75% del Banco Continental BBVA; y la caja municipal el 25%, donde el Banco Continental BBVA (sistema bancario) cobró una tasa de interés anual por los créditos que otorgó de 28% y 18.50% la caja municipal del Santa. 3. El 25% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos en activos fijos y el 75% en capital</p>	<p>La empresa en estudio que se ha realizado el cuestionario, obtuvo crédito de entidades financieras. Los préstamos obtenidos son de Caja municipal, y dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo.</p>	<p>SI COINCIDE</p>
---	---	---	---------------------------

Plazo de crédito Solicitado	Cáceres (2014). Concluye sus Mypes tienen las siguientes características: el 50% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2012 el 25% fue a largo plazo, en el año 2013 el 13% fue de corto plazo y el 38% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local	La empresa estudiada no precisa a que tiempo se le e otorgo el préstamo solicitado.	NO COINCIDE
En que invirtió el crédito solicitado	Copa (2013). Respecto al financiamiento indica que obtuvo su crédito de las entidades bancarias, fue a largo plazo, invirtió en Capital de trabajo, en Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local.	La empresa estudiada solicitó créditos de terceros, dedicó dichos créditos como capital de trabajo y en mejoramiento y/o ampliación de sus locales y en activos fijos.	SI COINCIDE

Fuente: Elaboración propia en base a los cuadros 01 y 02.

4.2 Análisis del resultado

4.2.1 Respecto al Objetivo Específico N° 1:

Otero (2014), Cáceres (2014), Palomino (2013), Copa (2013), Carbajo (2014), Osorio, R. (2013) establecen en los resultados consultados las decisiones de financiamiento permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco

de un mercado productivo, competitivo y desarrollo en las empresas. La mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas concurren entidades financieras por los bajos intereses, los créditos otorgados fueron de corto plazo y así disminuir el riesgo de endeudamiento y poder invertir más. Del mismo modo podemos observar que existe un porcentaje muy alto de las micro y pequeños empresarios que afirman que el financiamiento contribuyó al incremento de sus utilidades comerciales, por otro lado **Copa (2013)**, indica que obtuvo un financiamiento a largo plazo, aquellos autores también describen que el crédito recibido lo han invertido en Capital de trabajo, en Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local. Una excelente gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento es la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad.

4.2.2 Respecto al Objetivo Específico N° 2:

Con respecto con nuestro cuestionario podemos observar que en la entrevista realizada al Gerente de la empresa. Ferretería Cecisa se obtuvo como resultado que recurrió a entidades financieras, escogida por los bajos intereses. Siendo la entidad Financiera Caja Municipal ya que dicha institución le ofrece adquirirla a corto plazo, asimismo los créditos otorgados fue utilizado para el acondicionamiento de local y como capital de trabajo logrando así la permanencia en el mercado y crecimiento del negocio. Afirma que si mejoro la competitividad, Productividad de su Empresa gracias al financiamiento.

4.2.3 Respecto al Objetivo Específico N° 3:

Forma de financiamiento

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) **Otero (2014)**. **No coincide** respecto al financiamiento, obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, fue a largo plazo y cortó plazo. Por otro lado la empresa estudiada obtuvo su crédito de entidades financieras bancarias, su

crédito fue de corto plazo y ven al financiamiento como ayuda a la productividad, Competitividad y rentabilidad en sus empresas.

En que invirtió el crédito solicitado

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) Copa (2013). Si coincide en afirmar los créditos otorgados fue invirtió en Capital de trabajo, en Activos fijos y mejoramiento y/o ampliación de local logrando así la permanencia en el mercado y crecimiento del negocio y de apoyo a la empresa para lograr una ventaja competitiva con respecto a otras empresas del mismo ramo y de esta manera crecer.

Sistema al que recurren

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) **Osorio (2013)**. Referente al seguimiento de medidas correctivas, **no coincide**, cuenta con financiamiento propio.

Plazo de crédito solicitado

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) **Cáceres (2014)**. **No coincide** obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, fue a largo plazo, lo cual no precisa a que tiempo se le otorgo el préstamo solicitado.

Nombre de la institución financiera que otorgó el crédito

Los resultados encontrados en el objetivo 1 y en el caso de investigación (resultados del objetivo específico 2) **Carbajo, (2014)**. **Si coincide** recibieron crédito del sistema bancario, Siendo la entidad Financiera Caja Municipal escogida de acuerdo a las mayores facilidades de crédito por los bajos intereses de las cuales fueron obtenidos a corto plazo, invierten el crédito producto del financiamiento en capital trabajo y también en mejoras y ampliación del negocio como también lo indica la empresa estudiada concurren

para el financiamiento al sistema bancario por los bajos intereses que estos ofrecen y así disminuir el riesgo de endeudamiento y poder invertir más.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto al Objetivo Específico 1:

Con respecto al financiamiento no es una herramienta al que cualquier empresa puede recurrir, solo aquellas empresas quienes tengan buenas garantías que ofrecer para acceder al crédito ya sea títulos de propiedad, activos fijos y unos buenos ingresos mensuales para que así la entidad financiera pueda facilitar el crédito, para las MYPES muchas no reciben financiamiento por obtener calificaciones que implican un alto riesgo en la devolución de los préstamos.

5.2. Respecto al Objetivo Específico 2:

El financiamiento a las MYPES les hace sentir confianza, seguridad, e incentivo para formalizarse, porque el poder obtener créditos les permitirá elevar su producción y volverse más competitivos. El financiamiento por parte del sistema financiero bancario, siempre ha sido como una barrera que no le ha permitido desarrollarse y el poder obtenerlo disminuirá el riesgo de endeudamiento y podrán invertir más.

5.3. Respecto al Objetivo Específico 3:

De acuerdo al presente trabajo en el rubro de financiamiento otorgado a la empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, podemos concluir lo siguiente: La empresa en estudio, utilizada con mayor frecuencia su crédito para la adquisición de poder proporcionar a los clientes para que lleven consigo una buena expectativa y satisfacción, también utilizan parte de los créditos obtenidos por las diversas entidades no financieras para expandir su negocio hacia otras ciudades y gracias al financiamiento que se refleja en su productividad, Competitividad y rentabilidad.

5.4. Conclusión General

Después de realizar la investigación se determinó que las decisiones de solicitar el financiamiento para influencio en la generación de nuevas oportunidades de mercado, teniendo en cuenta que en la institución

financiera q se solicitó el crédito a largo plazo y buena tasa de interés financiera ayudo a una buena decisión de inversión financiera, lo que como PYME es necesario el financiamiento para poder crecer como empresa en el corto y mediano plazo.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

1. **Domínguez, L. (2013)** tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mypes sector comercio-rubro abarrotos en la ciudad de Huaraz, 2012” ULADECH. Huaraz – Perú.
2. **Trigoso B. R (2013)** tesis titulada –El financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las MYPES del sector hotelero de Huaraz 2012” ULADECH. Lima – Perú.
3. **Mathews, J. Director Ejecutivo USAID/Perú/MYPE COMPETITIVA.-** [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
4. **Caballero J.U** Evolución de las mypes y el impacto en el crecimiento económico de la región la libertad, período 2004 -2011[SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <file:///C:/Users/user/Downloads/282-806-1-PB.pdf>
5. **Fernández F. C (2015)** CONSIDERACIONES SOBRE LAS PYME EN ESPAÑA. [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <https://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-la-mype---web.pdf>
6. **Bustos J. J (2013).** En la tesis titulada –Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas” [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <http://132.248.9.195/ptd2013/febrero/408003052/408003052.pdf>
7. **Botteri, G. Mc Farlane COMPASS – FONDO DE INVERSIÓN PARA PYMES.** [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
8. **Cabrera, L. (2015)** Tesis titulada –Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotos del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012” ULADECH. Chimbote – Perú.

9. Ortega, A. / INTRODUCCION A LAS FINANZAS. McGraw Hill. México. 2002. [SITIO WEB] / Citado (08/11/15). Disponible en: <http://articulosfinanzas.blogspot.pe/2009/01/finanzas.html>
10. **Herrera B. (2011)** ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPEs y PYMEs. [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>
11. **Alarcón, A. (2007)**. Tesis titulada “**la teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas HOTELERAS CUBANAS**” [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
12. **Rengifo, J. (2011)**. Tesis Titulada –Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010||ULADECH.
13. **Bobadilla, N. (2013)**. Tesis Titulada —Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de la provincia de huanca bamba, periodo 2011 – 2012||ULADECH.
14. **Capillo, Y. (2014)**. Tesis Titulada –Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes, del sector comercio rubro abarrotes de la ciudad de sihuas, periodo 2013||ULADECH.
15. **Huamán, R. (2014)**. Tesis Titulada –El financiamiento y la rentabilidad en las mypes del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012|| ULADECH. Huaraz – Peru.
16. **Gonzales, S.M (2014)**. Tesis Titulada –la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá.” [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

17. **Reinoso, R.E (2010).** TESIS TITULADA –Estudio del acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas del distrito metropolitano de quito del año 2000 al 2008|. [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4531/1/UPS-OT02349.pdf>
18. **Fernández, E. (2010).** Tesis Titulada –Aporte Del Sistema De Garantías A Las MYPES en el Mercado Financiero. | ULADECH.
19. **Otero, J. (2014).** Tesis Titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro servicio de mensajería en la ciudad de Piura, periodo 2014|. ULADECH. Piura – Perú.
20. **Cáceres Z (2014)** Tesis Titulada —Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicios educativos – rubro instituciones educativas privadas del nivel inicial de la ciudad de Juliaca en el periodo 2012-2013. Juliaca - Perú.
21. **López M. L (2014)** Tesis Titulada –El financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas constructoras de la ciudad de Huaraz, 2013. [SITIO WEB] / **Citado** (08/11/15). Disponible en: [file:///C:/Users/user/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(80\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(80).pdf)
22. **Palomino, C. F (2013)** Tesis Titulada –caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola para la producción y comercialización del orégano en el valle de la yarada tacna-Perú periodo 2011-2012 | LIMA- PERU.
23. **Rocha, A. (2011).** Tesis Titulada –Estrategias de financiamiento de las MYPES de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia.
24. **Arévalo, M., Cepada, I. & Sojos, C. (2008).** Tesis Titulada –Determinación de la estructura de financiamiento óptima para empresas ecuatorianas: caso cervecería nacional s.a.c
25. **Lujan, R. (2013).** tesis titulada –caracterización del financiamiento de

las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilera del distrito de Chimbote, 2010 - 2011. IULADECH.

26. **Fernández, E. (2010).** Tesis Titulada “Aporte Del Sistema De Garantías A Las MYPES en el Mercado Financiero. I
27. **Cruz, L. (2013).** Tesis Titulada –caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de la provincia de Morropón del departamento de Piura, 2010-2011. Iuladech.
28. **Osorio, r. (2013).** tesis titulada –caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción civil del distrito de independencia Huaraz, periodo 2009 – 2010 Iuladech.
29. **Trigoso, r. (2013).** tesis titulada “el financiamiento y la percepción de la rentabilidad de las mypes del sector hotelero de Huaraz 2012. Iuladech. Huaraz – Perú.
30. **Carbajo, r. (2014).** tesis titulada –caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina, del distrito de Chimbote, periodo 2011. Chimbote – Perú

6.2. ANEXOS

6.2.1. Matriz de Consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO
<p>Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: caso empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, 2016.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, 2016?</p>	<p>Describir las Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú: caso empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, 2016.</p>	<p>1.- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú, 2016.</p> <p>2.- Describir las características del financiamiento de la empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, 2016.</p> <p>3.- Hacer un análisis comparativo para determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales del Perú y la empresa Ferretería Cecisa de Sihuas, 2016.</p>

6.2.2. CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado al gerente de la MYPE Ferretería Cecisa.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado “caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la Empresa **Ferretería Cecisa** de Chimbote, 2016.

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

CUESTIONARIO:

1. ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?		
1 - 3 años ()	4 – 6 años ()	7-10 años (X)
2. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?		
De 1 – 4 ()	De 5- 10 (X)	Más de 10 ()
3. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?		
Obtener ganancias (X)	Generar empleo a la familia ()	Dar empleo a la comunidad ()
4. ¿Tiene asesoramiento de un contador público?		
SI (X)	NO ()	
5. ¿Obtienen financiamiento para la empresa?		
SI (X)	NO ()	
6. ¿Cuál es el tipo de financiamiento para su empresa?		

Propio ()	Entidades financ. Bancarias (X)	Entidades financ no bancarias ()	
7. ¿Cuál fue el monto crédito asignado para su empresa?			
S/30,000 ()	45,000 (X)	35,000 ()	
8. ¿Cuál fue el plazo de devolución del crédito?			
6 meses ()	12 meses (X)	18 meses ()	
9. ¿Estás de acuerdo con los intereses?			
SI (X)		NO ()	
10. ¿Cuántos créditos solicito por año?			
Uno ()	Dos (X)	Tres ()	
11. ¿El financiamiento obtenido fue beneficioso para su empresa?			
SI (X)		NO ()	
12. ¿Prefiere usted financiamiento de crédito A través de:			
Bancos ()	Caja municipal (X)	Financiera Ed pymes ()	Usureros ()
13. ¿Cuál entidad cree usted que apoya al financiamiento de la pequeña Empresa?			
Bancos ()	Caja municipal (X)	Financiera Ed pymes ()	
14. ¿El crédito que obtuvo lo invirtió en el mejoramiento de la empresa?			
SI (X)		NO ()	
15. ¿En que utilizo el crédito obtenido?			
Capital de trabajo (X)	Mejoramiento del local ()	Compras de activos fijos ()	