

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 COMERCIALIZADORA NATY S.R.L. –

CHIMBOTE, 2017

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

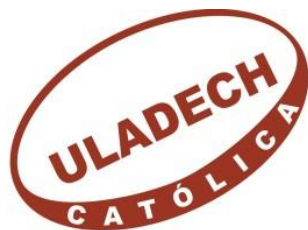
BACH. CARLOS ALBERTO KCOMT PAREDES

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

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 COMERCIALIZADORA NATY S.R.L. –

CHIMBOTE, 2017

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

BACH. CARLOS ALBERTO KCOMT PAREDES

ASESOR:

MGTR. JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA

CHIMBOTE – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
MIEMBRO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

DEDICATORIA

El trabajo de investigación monográfico lo dedico en primer lugar a Dios, ya que gracias a él tengo esta familia maravillosa, lo cual me apoyan en mi derrota y celebran mis triunfos.

A mis profesores quienes son mis guías en el aprendizaje, dándome los últimos conocimientos para mi desenvolvimiento en la sociedad.

AGRADECIMIENTO

A mis Padres, por impulsarme a cumplir mis sueños, y alentarme durante el camino.

A mis Amigos, porque fue un placer compartir conocimientos nuevos juntos.

A todos los docentes de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por su esfuerzo y dedicación, y por compartir sus conocimientos durante mi formación profesional que me sirvió para el desarrollo de este informe de investigación

RESUMEN

El presente informe de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017.

La metodología que se uso es: no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental y de caso, para el recojo de información se realizó las fichas bibliográficas y el cuestionario pertinente de preguntas cerradas aplicada al Gerente de la empresa en estudio atreves de la técnica de entrevista profunda; encontrando los siguientes resultados: Respecto a las características del financiamiento de las MYPES del Perú: de acuerdo con los autores revisados nos dan a conocer que la mayoría de la MYPES estudiadas buscan financiamiento externo como alternativas de para el desarrollo de sus actividades, el crédito o financiamiento es usado para el capital de trabajo , adquisición de activos y mejoras a su local comercial. Respecto a la empresa en estudio: Esta empresa financia sus actividades con terceros buscando el financiamiento en los Bancos con un financiamiento a corto plazo para la invertirlo en capital de trabajo que es compra de mercadería.

Se concluyes que el financiamiento obtenido es de forma externa que principal es del sistema bancario y a un plazo corto y mediano plazo que es de 06 a 12 meses respectivamente y que el financiamiento es usado en capital de trabajo.

Palabras Claves: Financiamiento, MYPES, Sector comercio

ABSTRACT

The general objective of this research report was to: Determine and describe the characteristics of the financing of micro and small companies in the Peruvian commerce sector: Case of Comercializadora Naty S.R.L. - Chimbote, 2017.

The methodology used is: not experimental - descriptive - bibliographic - documentary and case study, for the collection of information the bibliographic records and the pertinent questionnaire of closed questions applied to the Manager of the company under study were made through the interview technique deep finding the following results: Regarding the characteristics of the financing of the MYPES of Peru: according to the authors reviewed, they let us know that most of the MYPES studied seek external financing as alternatives for the development of their activities, credit or financing is used for working capital , acquisition of assets and improvements to your commercial premises. Regarding the company under study: This company finances its activities with third parties seeking financing in the Banks with a short-term financing to invest it in working capital that is the purchase of merchandise.

It is concluded that the financing obtained is externally, which is mainly from the banking system and a short and medium term that is from 06 to 12 months respectively and that the financing is used in working capital.

Keywords: Financing, MYPES, Trade sector

CONTENIDO

1.1 CARATULA.....	i
1.2 CONTRACARATULA	ii
1.3 JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
1.4 AGRADECIMIENTO	iv
1.5 DEDICATORIA.....	v
1.6 RESUMEN	vi
1.7 ABSTRACT.....	vii
1.8 CONTENIDO.....	viii
I. INTRODUCCION	11
II. REVISION DE LITERATURA	15
2.1 Antecedentes.....	15
2.1.1 Internacionales	15
2.1.2 Nacionales.....	19
2.1.3 Regionales.....	24
2.1.4 Locales	28
2.2 Bases Teóricas	31
2.2.1 Conceptualización del Financiamiento.....	37
2.2.2 Sistema Financiero.....	38
2.2.3 Plazos de Financiamiento	42
2.2.3.1 Tipos de Financiamiento a Corto Plazo.....	43
2.2.3.2 Financiamiento a Mediano Plazo.....	44

2.2.3.3	Financiamiento a Largo Plazo	45
2.2.4	Clases de Financiamientos	47
2.2.4.1	Financiación propia.....	47
2.2.4.2	Financiamiento externo.....	48
2.3	Marco Conceptual.....	49
2.3.1	Micro y pequeña empresa	49
2.3.2	Características de las MYPE.....	49
2.3.3	Sociedad Responsabilidad Limitada(SRL)	50
2.3.4	Características Sociedad Responsabilidad Limitada (SRL)	51
III.	METODOLOGIA	52
3.1	Diseño de la Investigación	52
3.2	Definiciones conceptuales y operacionales de las variables.....	53
3.3	Población y muestra.....	53
3.3.1	Población	53
3.3.2	Muestra	53
3.4	Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	53
3.4.1	Tecnicas	53
3.4.2	Instrumentos.....	53
3.5	Plan de análisis.....	54
3.6	Matriz de consistencia	54
3.7	principios éticos	54

IV.	RESULTADO DE ANALISIS DE RESULTADO.....	55
4.1	Resultados.....	55
4.1.1	Respecto al Objetivo Específico 1	62
4.1.2	Respecto al Objetivo Específico 2	68
4.1.3	Respecto al Objetivo Específico 3	71
4.2	Analisis de Resultados	71
4.2.1	Respecto al Objetivo Específico 1	71
4.2.2	Respecto al Objetivo Específico 2	73
4.2.3	Respecto al Objetivo Específico 3	73
V.	CONCLUSIONES	75
5.1	Respecto al Objetivo Especifico 1	75
5.2	Respecto al Objetivo Especifico 2	75
5.3	Respecto al Objetivo Especifico 2	76
5.4	Conclusion General.....	76
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	78
6.1	Referencias Bibliográficas	78
6.2	Anexos	83
6.3	Matriz de Consistencia.....	83
6.4	Modelo de Ficha Bibliográfica	84
6.5	Cuestionario	86

I. INTRODUCCION.

El mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, lo que implica grandes retos a los países y a las micro y pequeñas empresas (MYPES), en cuanto a diversos temas, tales como: generación de empleo, mejora de la competitividad y, sobre todo, el crecimiento de los países.

De acuerdo con el autor, en la actualidad el mundo se encuentra en constantes cambios debido al gran avance tecnológico, que nos va demostrando muchas cosas que en el pasado no se daría y en la actualidad se están dando como en las economías mundiales y en el ámbito de las empresas las micro empresas como la gran mayoría empieza con un negocio familiar en donde estas micro o pequeña empresa (MYPES) buscan recaudar mayores ingresos esto conlleva a dar tener mucho factores que ayude como los diferentes tipos de préstamos que estas empresas buscan para mayor crecimiento y no solo crearía solo mayor producción sino también generaría empleo, mejora de las competitividad y así poder generar mayor ingreso al país.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. **(Salazar, 2005).**

De acuerdo con el autor En Latino América hay gobiernos que apoyan a la formación de la MYPES de acuerdo a sus políticas del País.

Desde el 2001 en México el gobierno viene invirtiendo millones de dólares para fortalecer y dar ayuda las MYPES con sus programas a favor de dichas empresas.

En Argentina el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Mype,

brindan capacitación, asistencias técnicas y aprobación de proyectos de para las empresas que buscan financiamiento.

Como nos menciona el autor Hilario en América Latina la mayoría de los gobiernos apuestan por el crecimiento de las MYPES y les ofrece facilidades para poder crecer.

Un ejemplo claro sería Argentina que se encarga de las partes de capacitación, asistencia técnica y aprobación de proyectos de financiamiento de las empresas. **(Hilario, 2007).**

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas de ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. **(Jaime, 2010).**

Las micro y pequeñas industrias (MYPES) se constituye como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo las MYPES no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que estos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones. **(Bazan, 2009).**

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en la creación de sus MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía y sobre

todo por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios empiezan el negocio, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que puede llegar a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que se dejan estafar con grandes pérdidas o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital. **(Zambrano, 2008).**

Financiamiento de PYMES y Emprendedores 2018: Un Marcador de la OCDE realiza un seguimiento del acceso al financiamiento por parte de las PYMES y los emprendedores durante el periodo 2007-16. El presente informe incluye indicadores sobre el financiamiento basado en deuda, capital y activos, así como sobre las condiciones marco de financiamiento y se elabora a partir de los datos recopilados para los perfiles de países y la información obtenida de estudios sobre la demanda. Asimismo, el informe se complementa con información sobre las iniciativas públicas y privadas adoptadas recientemente para apoyar el acceso de las PYMES al financiamiento. En conjunto, estos indicadores constituyen un marco detallado para que los responsables políticos y demás partes interesadas evalúen las necesidades de financiamiento de las PYMES y de los emprendedores y determinen si se están satisfaciendo. El presente informe constituye también una valiosa herramienta para apoyar el diseño y la evaluación de medidas en materia de políticas y para supervisar el impacto de las reformas financieras en el acceso al financiamiento y las condiciones generales existentes para las PYMES. **(Mariam, 2018).**

La empresa objeto de estudio COMERCIALIZADORA NATY S.R.L., con RUC: 20403239969 , domicilio fiscal en AV. ENRIQUE MEIGGS NRO. 2599 P.J. MIRAFLORES ALTO ANCASH - SANTA - CHIMBOTE, con su Gerente General la Sra. ANA MARIA MERCHAN BALLADOLID, inicio sus actividades el 07 de Enero del 2000, encontrándose visto por el estudio de mercado que se realizó y se decidió crea una empresa de compra u venta con su socio que es su hermano Bolívar Merchán Balladolid creando una empresa de familiar para poder mejorar la calidad de vida. La empresa constituida es en el sector comercio, siendo su actividad principal la venta de materiales de construcción, teniendo como visión ser una empresa líder y competente en el mercado comercial, siendo el lugar donde se ofrezcan productos de buena calidad y a costo bajos, aplicando los siguientes valores como el Puntualidad, Trabajo en Equipo, Transparencia y buena atención al cliente.

Por las razones expuestas el enunciado de la investigación fue el siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017?

Para dar respuesta a este enunciado se planteó el siguiente objetivo general:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017.

Así mismo para con seguir el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. 2017
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de micro y las pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017

La presente investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio es muy importante, ya que el país se desarrolla en base en el financiamiento que busca una de las personas jurídicas o naturales que están obligadas a obtener recursos financieros para poder realizar algún financiamiento para la producción de su mercaderías o simplemente financiamiento para compra de nuevos equipos.

El Gobierno necesita de estos ingresos para poder cubrir las necesidades de todo el país y de esa manera mantener y mejorar el desarrollo del Perú.

Por otro lado, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios de la ciudad de Chimbote y otros ámbitos geográficos conexos.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

(Amadeo Arostegui, 2013) En su tesis titulada **Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas**, siendo sus objetivos generales Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Llegando a su conclusión Existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado, como en la incidencia de los mecanismos de financiación, los cuales dieron respuesta a los objetivos planteados en la investigación.

Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.

Se concluye que una de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios

que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

De la mano de esta visión negativa del mercado y el aumento del nivel de inventarios, se observó que esto influiría sobre la cantidad de horas trabajadas en las empresas encuestadas, creando un fuerte vínculo entre todos estos factores que se manifestaron sentir durante el periodo que mantuvieron las entrevistas para la realización de las encuestas, lo que les hacía considerar temor e incapacidad para establecer un horizonte diferente al que ellos imaginan.

A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Otra tendencia que se obtuvo en este estudio da a entender que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental

remarcar estos dos puntos en especial ya que, dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. También es importante remarcar que la utilización de Fideicomisos y o la adhesión a Sociedades de Garantía Recíprocas, en gran parte de los encuestados, no fueron utilizadas por falta de interés o por falta de asesoramiento. Esto demostró la mala información que existe por parte de las entidades que otorgan estos beneficios para poder financiarse de otra forma a las que ellos utilizan.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental

que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

(Duarte, 2017). En su tesis titulada **Alternativa de Asistencia Bancaria para Micro Empresas de Reciente Formación de la República Argentina**, ante Limitaciones Normativas Vigentes. es analizar y proponer mejoras en la innovadora asistencia bancaria para empresas de reciente formación, atento al difícil acceso al crédito bancario que poseen y al bajo índice de capacitación empresarial, siendo sus objetivos el análisis de los principales motivos que impiden a las micro-empresas de reciente formación de la Argentina el acceso al crédito bancario. Se analizará si variables como, el cuerpo normativo actual del sistema financiero argentino, barreras fiscales y/o falta de conocimiento y capacitación del empresariado de este sector, son los que provocan éste difícil acceso llegando la conclusión Se entiende que la información y la bibliografía relevada logra responder al problema objeto de la investigación y a la hipótesis planteada, en cuanto al análisis de las principales variables que impedirían un adecuado acceso al crédito bancario a empresas de reciente formación, y pondría en manifiesto que tanto las normativas vigentes del ente contralor bancario representado por el Banco Central de la República Argentina, como

las fuertes presiones tributarias reinantes desde hace años y, como también así la falta de conocimiento y capacitación del empresariado en cuestiones administrativas – contables, impositiva y legales básicas, serían los principales aspectos a desarrollar en función de lograr un mejor y adecuado financiamiento a los nuevos emprendedores productivos nacionales.

Así lo demuestra la Comisión A-5949 del B.C.R.A sobre la Graduación del Crédito, tercera sección “límites máximos” en cuanto al impedimento normativo en otorgar créditos por parte de los bancos por más de un (1) patrimonio neto; el último Informe de Competitividad Global del World Economic Forum (Foro Económico Mundial) donde una de las referencias que más se tiene en cuenta es la carga fiscal del país (mientras más alta sea la presión tributaria, menos competitividad tiene la economía) encabezando la Argentina el ranking mundial de presión tributaria; por último, y entre otros estudios volcados, según el Informe de Economía Real de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina del 2008, sólo el 37% de los emprendedores empresariales completó los estudios secundarios lo que se presenta como un problema, debido a que en los últimos años se ha incrementado de forma proporcionalmente mayor el número de emprendedores por necesidad respecto de los emprendedores por oportunidad. Como manifiesta el Centro de Entrepreneurship del IAE en colaboración con el Global Entrepreneurship Monitor... “la actividad

empresaria no depende únicamente de la actitud, motivación y capacitación de sus ciudadanos, sino también del contexto nacional, regional y global. Entre otros factores que afectan al surgimiento (y potencial éxito) de nuevos negocios, se destacan la disponibilidad de recursos financieros, la existencia de políticas públicas para apoyar emprendimientos, la educación y capacitación de los emprendedores, la efectividad en los mecanismos de transferencia de tecnología, el acceso a la infraestructura y la fortaleza de las instituciones legales y sociales. Por otra parte, es importante considerar que las limitaciones impuestas no son una variable de ajuste puesto que es la forma que el B.C.R.A tiene para regular la actividad financiera de la cual así se aseguran cuestiones de fondo como la transparencia en la distribución de los créditos, las ganancias reguladas por parte de las entidades que prestan y, en lo que respecta a nuestro tema de análisis, se asegura un alto grado de devolución y pago de los créditos prestados a los distintos sectores económicos, entre muchas otras variables. En cambio, una variable que si podría ajustarse, sería la creación de un Programa de capacitación y acompañamiento ofrecido por los bancos, el cual permita concientizar a los emprendedores de que no puede eludirse la dicotomía entre tener al día todos los movimientos comerciales y declarados (lo que implica la consecuencia de mayor pago de impuestos) y pagar menos impuestos, pero asegurarse el acceso a

líneas de créditos que le permitan a la Pyme crecer y tomar así, el camino que le permita dejar de ser Pyme.

Como características deseables de un Programa bancario que logre diferenciarse de la clásica asistencia de prestar dinero, sería uno que logre el acompañamiento en los primeros años de vida de la empresa brindando a su management la posibilidad de capacitarse en temas referidos al manejo de su emprendimiento en función de fortalecer e incrementar su competitividad, contribuir a la profesionalización de sus emprendimientos y dar marco administrativo y legal a los procesos de formalización de actividades productivas. El Programa debería contemplar también la creación de áreas de mentorías donde la joven empresa cuente con un tutor que le brinde asistencia virtual en cuanto a la redacción y presentación de un Plan de Negocios capaz de responder a los argumentos de análisis de riesgo necesarios para el otorgamiento definitivo de un crédito productivo. Esta propuesta de asistencia bancaria innovadora, distinta a la clásica intervención bancaria a través del otorgamiento de líneas de créditos, y con un nuevo perfil más cercano al pequeño y reciente emprendedor, es el principal punto de interés del presente trabajo de estudio y por el cual se pretende dejar plasmado la importancia que representaría para una economía como la Argentina en donde las Pymes son las principales fuentes de ingresos y trabajo.

(Ferraro & Goldstein, 2010) En esta tesis titulada **Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina**, siendo sus objetivos Las dificultades de las pymes para acceder al crédito en América Latina llegando a la conclusión A pesar de la variedad de instrumentos disponibles para mejorar el acceso de las pymes al crédito bancario, éstas continúan exhibiendo una baja participación en el financiamiento. En cambio, predomina la utilización de recursos propios para financiar inversiones y capital circulante o fuentes externas alternativas al crédito bancario, como el financiamiento de proveedores, o incluso, las tarjetas de crédito. Las principales causas por las cuales las empresas no recurren al crédito bancario se radican en las dificultades para cumplir con las exigencias de las instituciones en cuanto a la información y a las garantías solicitadas. Otro elemento que desincentiva el uso de crédito bancario lo constituyen las altas tasas de interés. Por su parte, los bancos comerciales muestran reticencia a otorgar créditos a las pymes, especialmente, para aquellas que no son clientas y que no cuentan con suficiente antigüedad. Los programas de crédito que se lanzan desde instituciones de segundo piso, pero que se entregan a través de los bancos comerciales, presentan un sesgo hacia empresas de mayor tamaño. Además, todavía hay una insuficiente canalización de recursos de largo plazo para inversiones. También hay muy poca predisposición de los bancos para otorgar créditos para innovaciones

y, menos aún, para emprendedores que inician sus negocios. Los programas de capital semilla muestran un alcance muy limitado y las industrias de capital de riesgo en la región son aún muy incipientes. Asimismo, son pocos los casos donde se observa una efectiva coordinación entre las incubadoras de empresas y los mecanismos para provisión de capital. Las experiencias de las incubadoras para apoyar a las empresas nacientes han sido muy heterogéneas, por lo cual, no es posible tener una única visión respecto a su efectividad. Los sistemas de segundo piso, por un lado, han permitido ampliar el alcance de los créditos y reducir el riesgo de incobrabilidad. Pero, por otro, se han visto problemas en la operatoria debido a los tiempos implícitos en para hacer efectivos los créditos cuando los bancos de primer piso deben solicitar la aprobación de los proyectos a financiar. Sin embargo, también hay experiencias exitosas en programas de rápida ejecución como el caso de la Tarjeta BNDES y del programa de factoraje electrónico de NAFINSA. Con respecto a los sistemas de garantías, si bien se reconoce la necesidad de su labor para lograr lo que el mercado suele ser incapaz de lograr de forma espontánea (CEPAL, 2010), la mayoría de los programas de fondos públicos ha presentado problemas de morosidad, insuficiencia de recursos para honrar los compromisos y/o tiempos laxos en la aprobación y pago de garantías²⁹. La falta de confianza de los bancos ha generado una subvaluación de las garantías públicas y una escasa aceptación de estas. Si bien hay una tendencia hacia la

conformación de sociedades de garantías, todavía el desarrollo es incipiente en muchos de los países. De todos modos, en conjunto, los sistemas de garantía muestran un bajo grado de cobertura en relación al crédito total a las pymes.

Por último, cabe destacar que existe, en general, una insuficiencia de servicios de asistencia técnica y asesoramiento a las pymes como herramientas complementarias a las líneas de financiamiento para mejorar el acceso al crédito.

(Sosa, 2014) En su tesis titulada “**EL FINANCIAMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO**” Siendo sus objetivos generales El es mostrar el impacto que tiene el financiamiento bancario en la productividad de los micronegocios, para lo cual se usará la Base de Datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ambas levantadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Llegando a la conclusión De acuerdo a los resultados de las regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro negocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto. Esto podría deberse a que la mayoría de los micro negocios en México hayan sido creadas no por una buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio

brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas. Los micro negocios en México pueden ser una solución de trabajo y sin perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso sería una política inadecuada el que un micro negocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo. Tenemos un probable problema de endogeneidad en el caso de las variables Tuvo Crédito y Productividad; los bancos podrían estar otorgando crédito a las empresas que son más productivas/tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad sean las que se acerquen a los bancos y soliciten y obtengan financiamiento. Corriendo Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (MC2E) usando como variables instrumentales el estado civil del titular del negocio, así como la propiedad, que serían características que afecten que se autorice o no el crédito bancario, pero que no afectan la productividad del negocio. Además, podríamos tener ese mismo problema en el caso de la regresión de salarios, por lo cual es necesario usar variables instrumentales, como sería el número de hijos, el estado civil del dueño del negocio, así como, en su caso, si el cónyuge trabaja, variables que podrían mediar

de cierta forma si el dueño del negocio es emprendedor o que afecten el nivel de riesgo que pudiera estar dispuesto a asumir al emprender un negocio y dejar de ser un asalariado.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de Investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la Región Ancash, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

(Noriega Rodríguez, 2018) En su tesis titulada **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA VICTORIA IQUITOS S.A.C. - 2017**, siendo sus objetivos generales que es describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017 y Describir las principales características del financiamiento de la Empresa DISTRIBUIDORA VICTORIA IQUITOS S.A.C. - 2017 llegando a la conclusión las micro y pequeñas empresa del Perú y de la Empresa “Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C.”; tienen restricciones muchas veces para solicitar préstamos de entidades bancarias, muchas MYPES obtienen crédito de entidades no bancarias y terceros con una tasa de interés mucho más elevadas, perjudicando su continuidad operacional,

restringiendo también compra tecnológica y mercadería para hacer frente a las grandes empresa.

(Ore Laura, 2018)En su tesis titulada **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA INVERSIONES LOS ÁNGELES SRL DE CAÑETE, 2015**,siendo sus objetivos generales Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “Inversiones los Ángeles SRL” de Cañete, 2015, llegando a su conclusión, tanto de las MYPES del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Inversiones los Ángeles SRL” de la ciudad de Cañete, cuentan con dos tipos de financiamiento: Autofinanciamiento (interno) y financiamiento externo que es del sistema bancario fundamentalmente; no obstante que exigen mayores garantías, pero les cobran menos tasas de interés en comparación con el sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales y rurales, entre otros); además generan, un historial crediticio que pueden utilizar en un futuro para acceder a nuevos créditos. Permitiendo así, invertir más en capital de trabajo y ampliación de sus locales, lo que les permitirá obtener mayores ingresos y un mayor crecimiento empresarial. Finalmente, se recomienda que las autoridades de nuestro país sigan apostando por el desarrollo y crecimiento de las

MYPES, brindándoles mayor acceso a los créditos financieros, con bajas tasas de interés, asesoramiento y apoyo en las finanzas, para promover su desarrollo.

(Barba Huamán, 2018) en su tesis titulada **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL PERÚ: CASO FERRETERÍA ANRO E.I.R.L DE BARRANCA**, 2017, siendo sus objetivos generales Describir las Características del Financiamiento y Rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresas del Perú: Caso Ferretería ANRO E.I.R.L de Barranca, 2017 llegando a la conclusión Las MYPES en el Perú se enfrentan a dificultades similares, muchas no pueden acceder a créditos otorgados por los bancos con bajos intereses y se ven obligadas a solicitar financiamiento a las cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras, a una tasa de interés muy alta que genera un bajo margen de utilidad. El Estado en conjunto con las entidades bancarias deben mejorar las políticas que restringen el acceso de las MYPES a créditos bancarios. Se deben disminuir los eternos procesos de documentación, ofrecer una tasa de interés que se adecue a solicitante y un fraccionamiento que permita mantener solvencia a la empresa, ya que las MYPES aportan con el 40% del PBI anual en el Perú y generan el 47% de empleos en toda América Latina.

(Flores Aguilar, 2018) En su tesis titulada **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA 3R SELVA S.A.C. - JUANJUI, 2017**, siendo sus objetivos generales Determinar y Describir las Características del Financiamiento de las micros y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa 3R SELVA S.A.C. – JUANJUI, 2017, llegando a la conclusión Podemos concluir que la mayoría de los autores revisados afirman que las empresas del Perú acceden a un financiamiento de terceros a través de la banca formal ya que consideran que son más apropiados, porque que al momento de solicitar el crédito les brindan menores tasas de intereses, pero, sin embargo, la mayoría pagó sus créditos a largo plazo, esto se debe a que fue invertido como capital de trabajo (mercaderías) y en algunos casos como ampliación y mejoramiento del local. En cuanto a la empresa 3R SELVA S.A.C., vemos que financia sus actividades por parte de terceros, siendo este de la Banca Formal es decir del BANCO CONTINENTAL, obteniendo un crédito de S/. 80, 000 (Ochenta Mil Soles), con una tasa de interés del 12% Anual y 1% Mensual, para ello fijo el plazo de devolución de 06 meses es decir a corto plazo y fue utilizada como capital de trabajo (mercaderías). Para dicho crédito el banco le solicito los siguientes requisitos: declaración jurada, vigencia de poder, estado de situación financiera, tres últimos PDT, copia literal DNI del representante legal, recibo

de, luz o agua y garante. Recomendamos a la empresa seguir trabajando, así como lo viene haciendo hasta ahora financiando sus actividades con la BANCA FORMAL ya que estos son los que brindan muchas más oportunidades y beneficios en cuanto a las tasas más bajas de intereses.

2.1.3 Regionales

(Arias Tamara, 2017) En su tesis titulada **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO COMPAÑÍA MONTEBLANCO S.A.C. – CASMA, 2016**, siendo sus objetivos generales Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Compañía Monteblanco S.A.C. – Casma, 2016 llegando a la conclusión que la Compañía Monteblanco S.A.C. al no contar con capital propio, recurre al de terceros, para financiar su negocio, en nuestro país es algo normal que las micro y pequeñas empresas recurran al crédito, ya que la mayoría de estas al iniciar su actividad comercial se ven obligadas al crédito. En el Perú, las micro y pequeñas empresas forman parte de la actividad económica en gran escala, la Compañía Monteblanco S.A.C. utiliza el crédito para la compra de sus activos, dando continuidad de su actividad comercial, haciendo que sea estable y eficiente. Las Micro y pequeñas empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras y así tomar

decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa, ya que si no cumplen con los pagos acordados con las entidades financieras, estos tomarán medidas drásticas con las micro y pequeñas empresas.

(Velasquez, 2016) En sus tesis denominado, **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO COMPRA/VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA-SIHUAS, 2015**. Siendo su objetivo general fue dado por lo siguiente: Describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de artículos de ferretería de Sihuas, 2015. Llegando a la conclusión que la mayoría de las microempresas estudiadas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo y no de largo plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial, no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y precisos. Frente a esta realidad, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que orienten el crecimiento y desarrollo de las MYPES, a efectos de poder atender los

requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, lo que, complementados con los programas de capacitación, posibilitaría que las MYPES en general y las MYPES estudiadas en particular, puedan crecer y desarrollarse sostenidamente en el tiempo.

(Martinez Ardiles, 2017) En su tesis titulada **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO CORPORACIÓN FERRETERA JG ANGELA E.I.R.L., CASMA**, siendo sus objetivos generales Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso Corporación Ferretera JG Ángela E.I.R.L., Casma, 2015 llegando a la conclusión Los autores revisados establecen que, en mayor grado, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú se solicitan y obtienen por financiamiento de terceros (externo), principalmente del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, sin embargo acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar). Finalmente, se concluye que las en mayoría las MYPES no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir y/o

contar con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí lo obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos y más a su alcance. Los créditos son a corto plazo y los invierten capital de trabajo. Los entes financieros deberían dar a conocer a las MYPES las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio.

(Mendoza Zarzosa, 2017) en su tesis titulada **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016**, siendo sus objetivos generales determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y del CASO EMPRESA GRUPO MERCANTIL SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016 llegando a la conclusión De manera general considero que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, **SÍ** contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas. Por ello se recomienda que los dueños o gerentes de las MYPES, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.

2.1.4 Locales

(León Chico, 2017)En su tesis titulada **Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010** siendo sus objetivos generales La mayor cantidad de MYPES tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa, así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de los entes financieros llegando a su conclusión La mayor cantidad de MYPES tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa, así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de los entes financieros.

(Morales Yarlequé, 2018)En su tesis titulada **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA INVERSIONES MARY - CHIMBOTE, 2014**, siendo sus objetivo generales determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y la empresa Inversiones Mary de Chimbote, 2014,llegando a su conclusión La mayoría de las MYPES tienen un promedio de más de

3 años en el mercado, por lo que son empresas viables, cuentan con un promedio de 3 trabajadores que son cercanos a su círculo familiar. Respecto al financiamiento la mayoría si tienen financiamiento de terceros y es en las entidades no bancarias; y algunos recurrieron a usureros informales y otros se autofinanciaron porque los interés son muy altos, corto plazo, muchos trámites, mucho tiempo y exigen garantías o presentar un avalista o hipotecar su casa, el financiamiento que obtienen la mayoría lo invierten en capital de trabajo, porque el financiamiento otorgado es a corto plazo, y necesitan recuperar la inversión para ser devuelto por ello no invierten a largo plazo y no tienen suficiente respaldo patrimonial. Otro problema a que se debe el poco crecimiento de la MYPES es que no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional además desconocen de los programas de apoyo del gobierno como el Cofide y Fogapi.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Conceptualización del Financiamiento

La conceptualización del financiamiento viene tomando mayor importancia su idea principal es la manera de cómo una entidad puede reunir los fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve 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.

Los principales ahorradores son los individuos y le siguen las empresas, después el gobierno y por último los extranjeros, por otra parte los principales deudores o inversionistas son las empresas, les sigue el gobierno, después los individuos y por último los extranjeros, estos dos últimos normalmente piden prestado para comprar casas, automóviles o algún consumo. En el financiamiento directo, los deudores obtienen fondos directamente de los prestamistas en los mercados financieros vendiéndoles valores que son derechos sobre los futuros ingresos o activos de los deudores (Perez & Campillo, 2011).

2.2.2 Sistema Financiero

Para (Damian Castillo, 2016) El sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias financieras y a demás empresas e instituciones de derecho público y privado, debidamente autorizado por la Superentendería de Banca y Seguros, operan en la intermediación financiera a esta actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos e forma de créditos e inversiones. Las instituciones que

cumplen con este papel se llaman intermediarios financieros o Mercados Financieros.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros" (**Pereyra, 2009**).

Así mismo (**Navarro Gomez, 2011**) señala que el sistema financiero peruano incluye a diferentes tipos de instituciones que captan depósitos: bancos, empresas financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales y el banco de la Nación que es una entidad del estado que fundamentalmente lleva a cabo operaciones del sector público.

Instituciones que conforman el sistema financiero.

- Bancos
- Financieras
- Compañía se Seguros
- AFP
- Banco de la Nación
- COFIDE
- Bolsa de Valores
- Bancos de Inversiones
- Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa

Entes reguladores y de control del sistema financiero, son los siguientes:

➤ **Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)**

Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero. Sus funciones principales son:

- Propiciar que las tasas interés de las operaciones del sistema financiero, sean determinadas por la libre competencia, regulando el mercado.
- La regulación de la oferta monetaria
- La administración de las reservas internacionales (RIN)
- La emisión de billetes y monedas.

➤ **Superintendencia de Banca y Seguro (SBS)**

Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

La Superintendencia de Banca y Seguros es un órgano autónomo, cuyo objetivo es fiscalizar al Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación e instituciones financieras de cualquier naturaleza. La función fiscalizadora de la superintendencia puede ser ejercida en forma amplia sobre cualquier operación o negocio.

➤ **Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV).**

Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

➤ **Superintendencia de Administración de Fondos de Pensiones (SAFP).**

Al igual que la SBS, es el organismo de Control del Sistema Nacional de AFP.

El sistema financiero Bancario

(Navarro Gomez, 2011) Nos señala que está constituido por el conjunto de identidades bancarias del país. En la actualidad el sistema está conformado por los Bancos.

➤ **BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP)**

Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

➤ **BANCO DE LA NACIÓN**

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

➤ **BANCA COMERCIAL**

Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entre estos bancos tenemos:

- Banco de Crédito
- Banco Internacional del Perú – INTERBANK
- Banco Continental
- Banco Financiero del Perú
- Banco Wiese
- Banco Sudamericano
- Banco de Trabajo

2.2.3 Plazos de Financiamiento

Existen varios autores que definen las principales fuentes de financiamiento para una gestión normal de las microempresas entre ellas tenemos las siguientes:

❖ Financiamiento a corto plazo

Según (**Adriana, 2018**)El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser

un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero.

De acuerdo con el autor encontramos 2 tipos de financiamiento

A. Tipos de Financiamiento a corto plazo

- **Financiamiento a corto plazo con garantía**

El financiamiento a corto plazo con garantía, es el financiamiento mediante el cual una empresa o negocio, puede obtener un financiamiento a partir de garantías específicas, colaterales que común mente tienen la forma de activo tangible.

- **Financiamiento a corto plazo sin garantía**

El financiamiento a corto plazo sin garantía, consiste en que el negocio o la empresa puede obtener fondos sin comprometer activos fijos de la misma como garantía.

- **Crédito Comercial**

Éste es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, estamos hablando del pasivo a corto plazo acumulado, las ventas por cobrar, los impuestos a pagar y el financiamiento de inventario.

- **Línea de Crédito**

Este es el dinero que siempre está disponible en el banco durante un periodo y es cuando el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado.

- **Papeles Comerciales**

Esta fuente consiste en pagarés no garantizados de empresas importantes que tienen los bancos, los fondos de pensiones y otras empresas.

- **Financiamiento por medio de inventarios**

En este **financiamiento a corto plazo** se utiliza el inventario de la empresa como una garantía, por tanto, el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía hasta que la empresa pague la deuda.

B. Financiamiento a Mediano Plazo

Según el autor (Carrión Córdova, 2016) Es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo que no exceda de uno a cinco años y se requiere para el sostenimiento de los activos fijos y del capital de trabajo de la empresa.

- Bancos Comerciales.

Los préstamos a plazos proporcionados por los bancos comerciales han mostrado un rápido incremento en los últimos años.

- **Financiamiento por las compañías de seguros**

Los préstamos de 1 a 10 años no son tan fáciles de obtener de las compañías de seguros como de los bancos comerciales. Un arreglo más común es que se unan un banco y una compañía de seguros para financiar un préstamo a plazos a una empresa comercial.

- **Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras**

La tendencia hacia la mecanización ha dado como resultado un incremento en especial rápido del financiamiento a mediano plazo por parte de las compañías financieras comerciales para compra de equipo.

- **Por agencias gubernamentales**

Estas tienen un papel pequeño en el financiamiento de negocios, existen varios programas de préstamo que pueden ser de gran beneficio para compañías individuales. Estos tienen ciertas características comunes.

C. Financiamiento a Largo Plazo

De acuerdo con el autor (Josue, 2014)El financiamiento a largo plazo es un tipo de financiamiento que se encuentra por

encima de los cinco años y se culmina de acuerdo al contrato o convenio que se realice. En este punto es muy importante recalcar que debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo (una propiedad, un aval, joyas, pagarés, etcétera).

En donde el autor nos hace mención de las siguientes formas de financiamiento a largo plazo.

- **Hipoteca**

Se le puede denominar a un préstamo de capital en el cual la parte que contrae la deuda utiliza la propiedad para garantizar el financiamiento. **(Josue, 2014)**

- **Acciones**

Las acciones son una forma en la que se puede financiar la empresa o persona ya sea física o moral que adquiere dichos documentos. **(Josue, 2014)**

- **Bonos**

se considera como documento certificado, el cual formaliza la promesa que hace una persona ya sea física o moral de poder pagar un capital específico de acuerdo a la fecha establecida en la cual se incluyen los intereses. **(Josue, 2014)**

- **Arrendamiento Financiero**

El arrendamiento financiero no está muy distante del arrendamiento simple, sin embargo, en este, la

propiedad o el objeto tiene una actividad dentro de la empresa. Por lo tanto, el uso de este arrendamiento se considera por un periodo el cual se especifican en el contrato y tiene una gran flexibilidad por parte de la empresa ya que permite realizar movimientos necesarios mientras dure el contrato con la fecha estipulada. Además de esto permite tener certidumbre acerca de los términos y condiciones del mismo y de qué forma se comportará a lo largo del mismo. (Josue, 2014).

2.2.4 Clases de Financiamientos

Existen varios autores que definen las principales fuentes de financiamiento para una gestión normal de las microempresas entre ellas tenemos las siguientes:

A. Financiación propia:

Cuando la empresa se plantea la necesidad de obtener nuevos medios de financiamiento, lo primero que debe hacer es averiguar si ella misma los posee, y si son, utilizables sin poner en peligro su normal funcionamiento. La financiación propia constituye, en principio el medio de inversión más económico y el que suele originar menores problemas.

- **Fondos de Capital Propios.** Agotada la posibilidad de obtener recursos en el seno de la propia empresa, en razón de la estructura de su capital, el propietario debe estudiar la conveniencia de obtener capital propio para invertir en

la empresa. Así podrán acudir a la colocación de préstamos personales garantizados por sus bienes, a la obtención de capital en el círculo en que se desenvuelven otros comerciantes, familia, amistades, personas con tiempo disponibilidades, o en otras empresas que se hallen dispuestas a invertir.

B. Financiamiento externo

- **Crédito del negocio.** Los acreedores y proveedores son en gran medida, agentes generadores de crédito para la empresa cuando se aplazan los pagos de sus suministros y servicios.

Merece especial atención la financiación obtenida mediante la mercancía que la empresa posee en depósito. Esta modalidad.

Consiste en que el proveedor entrega el producto en los almacenes del cliente y hasta que éste no lo venda, no deberá realizar el pago.

En otras ocasiones, el crédito puede ser facilitado por los clientes, suponiendo que ello les reporte en un futuro no muy lejano ventajas en la calidad o en el servicio, aunque no es conveniente abusar de esta práctica para buscar créditos.

- **Entidades bancarias y no bancarias.** Siempre que alguien, particular o empresario precisa de dinero, lo

primero que hace es pensar en un banco o una micro financiera que se lo facilite. Sin embargo, dada la complejidad alcanzada por estos órganos financieros en los últimos años, no siempre se conoce bien la gama completa de posibilidades que ofrecen y menos aún cual es la más conveniente para cada caso. En razón del carácter competitivo de la actividad bancaria, cada día se crean nuevos instrumentos para la concesión de créditos, de modo que la empresa siempre puede plantear nuevas modalidades para su negocio (Linares & Ruiz, 2008) .

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Micro y pequeña empresa

(www.sunat.gob.pe) 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.

Art.2° Modificación del Artículo 3° de la ley n° 28015, Ley de Promoción y Formalización de las Micro y Pequeñas Empresa.

Modifíquese el artículo 3° de a la Ley n°28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

2.3.2 Características de las MYPE

Según la ley de desarrollo constitucional de la micro y pequeña empresa la MYPE son las unidades económicas constituidas 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.

Artículo N°3 Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.

MICROEMPRESA

- De 1 a 10 trabajadores
- Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias(UIT).

PEQUEÑA EMPRESA

- De 1 a 100 trabajadores
- Ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias(UIT).

2.3.3 SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITA(SRL)

De acuerdo con el autor una sociedad ilimitada de responsabilidad (SRL) o sociedad limitada (SL) es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo

tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no responde con el patrimonio personal de los socios, sino al aportado en dicha empresa Limitada (LTDA). Presenta como una sociedad de tipo capitalista en la que el capital, que estará dividido en participaciones sociales, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

Las participaciones sociales no son equivalentes a las acciones de las sociedades anónimas, dado que existen obstáculos legales a su transmisión. Además, no tienen carácter de «valor» y no puede estar representada por medio de títulos o anotaciones en cuenta, siendo obligatoria su transmisión por medio del documento público que se inscribirá en el libro registro de socios. Se constituye en escritura pública y posterior inscripción en el registro mercantil, momento en el que adquiere personalidad jurídica. En México y en Argentina, como un ejemplo, una SRL está limitada a un máximo de 50 socios.

La gestión y administración de la empresa se encarga a un órgano social. Este órgano directivo está formado por la Junta General y por los administradores, que son los que dirigen la empresa.

Ley N^a 26887, Ley General de Sociedades, publicada en el Diario Oficial El Peruano con fecha 9 de diciembre de 1997.

2.3.4 CARACTERISTICAS SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA (SRL)

Las características de esta tipo de empresa el autor (Tapia, 2017) nos hace mención lo siguiente:

- Se constituye con un mínimo de 2 (dos) socios y tiene un límite máximo de 20 (veinte) socios.
- Se constituye por los socios al momento de que la escritura pública se registre en la Superintendencia de Registros Públicos la cual contiene el pacto social y los estatutos de la empresa.
- El capital de esta empresa deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de constituirse la misma.
- El capital de esta empresa se llama Participaciones.
- El capital de la empresa está constituido por los bienes que aporta mediante una declaración jurada de la lista de bienes detalla, o también se puede aportar dinero en efectivo, dicho dinero se acredita mediante una declaración jurada.
- Es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada, lo que significa que los socios quienes la conforman NO responden personalmente con su patrimonio, sino con el patrimonio de la empresa.
- Normalmente en lugar de este tipo de empresas, se constituye como su reemplazo a las sociedades anónimas cerradas SAC.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la Investigación

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

3.2 Definiciones conceptuales y operacionales de las variables

No aplicó, porque fue una investigación bibliográfica – documental y de caso.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

Dado que la investigación fue bibliográfica – documental y de caso, no hay población.

3.3.2. Muestra

Dado que la investigación fue bibliográfica – documental y de caso, no hay muestra.

3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Para el recojo de información se utilizó las siguientes técnicas: Para obtener los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica; para obtener los resultados del objetivo específico 2, se utilizó la técnica de la entrevista y para obtener los resultados del objetivo específico 3, se utilizó la técnica de comparación.

3.4.2 Instrumentos

En el recojo de la información para obtener los resultados del objetivo específico 1, se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas; para obtener los resultados del objetivo específico 2,

se utilizó como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas y para obtener los resultados del objetivo específico 3, se utilizó como instrumento un cuadro comparativo de cuatro columnas.

3.5 Plan de Análisis

Para el desarrollo de la investigación se realizó un análisis descriptivo individual y comparativo de acuerdo a los objetivos.

Para realizar el objetivo específico N°.01 se utilizó la documentación bibliográfica e internet.

Para realizar el objetivo específico N°.02 se elaboró un Cuestionario con preguntas relacionadas acerca del Describir las características del financiamiento de la empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017

Finalmente, para realizar el objetivo específico N°.03 Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de micro y las pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017

3.6 Matriz de Consistencia

Anexo N° 01

3.7 Principios éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre -Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, y

considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejora en las fuentes de financiamiento de las MYPE.

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 los actos que realice.

IV. RESULTADO DE ANALISIS DE RESULTADO

4.1 Resultado

4.1.1 Respecto al Objetivo Específico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2017.

CUADRO N° 01

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU, 2017

AUTOR(ES)	RESULTADOS

<p>(Noriega Rodriguez, 2018)</p>	<p>Llegando a la conclusión las micro y pequeñas empresas del Perú y de la Empresa “Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C.”; tienen restricciones muchas veces para solicitar préstamos de entidades bancarias, muchas MYPES obtienen crédito de entidades no bancarias y terceros con una tasa de interés mucho más elevadas, perjudicando su continuidad operacional, restringiendo también compra tecnológica y mercadería para hacer frente a las grandes empresas.</p>
<p>(Ore Laura, 2018)</p>	<p>Llegando a su conclusión, tanto de las MYPES del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Inversiones los Ángeles SRL” de la ciudad de Cañete, cuentan con dos tipos de financiamiento: Autofinanciamiento (interno) y financiamiento externo que es del sistema bancario fundamentalmente; no obstante que exigen mayores garantías, pero les cobran menos tasas de interés en comparación con el sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales y rurales, entre otros); además generan, un historial crediticio que pueden utilizar en un futuro para acceder a nuevos créditos. Permitiendo así, invertir más en capital de trabajo y ampliación de sus locales, lo que les permitirá obtener mayores ingresos y un mayor crecimiento empresarial. Finalmente, se recomienda que las autoridades de nuestro país sigan apostando por el desarrollo y crecimiento de las Mypes, brindándoles mayor acceso a los créditos financieros,</p>

	<p>con bajas tasas de interés, asesoramiento y apoyo en las finanzas, para promover su desarrollo.</p>
<p>(Barba Huamán, 2018)</p>	<p>Llegando a la conclusión Las MYPES en el Perú se enfrentan a dificultades similares, muchas no pueden acceder a créditos otorgados por los bancos con bajos intereses y se ven obligadas a solicitar financiamiento a las cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, bolsa de valores, entre otras, a una tasa de interés muy alta que genera un bajo margen de utilidad. El Estado en conjunto con las entidades bancarias deben mejorar las políticas que restringen el acceso de las MYPES a créditos bancarios. Se deben disminuir los eternos procesos de documentación, ofrecer una tasa de interés que se adecue a solicitante y un fraccionamiento que permita mantener solvencia a la empresa, ya que las MYPES aportan con el 40% del PBI anual en el Perú y generan el 47% de empleos en toda América Latina.</p>
<p>(Flores Aguilar, 2018)</p>	<p>Llegando a la conclusión Podemos concluir que la mayoría de los autores revisados afirman que las empresas del Perú acceden a un financiamiento de terceros a través de la banca formal ya que consideran que son más apropiados, porque que al momento de solicitar el crédito les brindan menores tasas de intereses, pero, sin embargo, la mayoría pagó sus créditos a largo plazo, esto se debe a que fue invertido como capital de trabajo (mercaderías) y en algunos casos como ampliación y mejoramiento del local. En cuanto a la empresa 3R SELVA</p>

	<p>S.AC., vemos que financia sus actividades por parte de terceros, siendo este de la Banca Formal es decir del BANCO CONTINENTAL, obteniendo un crédito de S/. 80, 000 (Ochenta Mil Soles), con una tasa de interés del 12% Anual y 1% Mensual, para ello fijo el plazo de devolución de 06 meses es decir a corto plazo y fue utilizada como capital de trabajo (mercaderías). Para dicho crédito el banco le solicito los siguientes requisitos: declaración jurada, vigencia de poder, estado de situación financiera, tres últimos PDT, copia literal DNI del representante legal, recibo de, luz o agua y garante. Recomendamos a la empresa seguir trabajando, así como lo viene haciendo hasta ahora financiando sus actividades con la BANCA FORMAL ya que estos son los que brindan muchas más oportunidades y beneficios en cuanto a las tasas más bajas de intereses.</p>
<p>(Arias Tamara, 2017)</p>	<p>Llegando a la conclusión que la Compañía Monteblanco S.A.C. al no contar con capital propio, recurre al de terceros, para financiar su negocio, en nuestro país es algo normal que las micro y pequeñas empresas recurran al crédito, ya que la mayoría de estas al iniciar su actividad comercial se ven obligadas al crédito. En el Perú, las micro y pequeñas empresas forman parte de la actividad económica en gran escala, la Compañía Monteblanco S.A.C. utiliza el crédito para la compra de sus activos, dando continuidad de su actividad comercial, haciendo</p>

	<p>que sea estable y eficiente. Las Micro y pequeñas empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras y así tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa, ya que si no cumplen con los pagos acordados con las entidades financieras, estos tomarán medidas drásticas con las micro y pequeñas empresas.</p>
<p>(Velasquez, 2016)</p>	<p>Llegando a la conclusión que la mayoría de las microempresas estudiadas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado; sin embargo, no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es de corto plazo y no de largo plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que implica que por falta de conocimiento, gestión y manejo empresarial, no pueden conducir su negocio con planes estratégicos claros y precisos. Frente a esta realidad, el Estado debe establecer mecanismos y políticas claras que orienten el crecimiento y desarrollo de las MYPES, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados, lo que, complementados con los programas de capacitación, posibilitaría que las MYPES en general y las MYPES estudiadas en particular, puedan crecer y desarrollarse sostenidamente en el tiempo.</p>

<p>(Martinez Ardiles, 2017)</p>	<p>Llegando a la conclusión los autores revisados establecen que, en mayor grado, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú se solicitan y obtienen por financiamiento de terceros (externo), principalmente del sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, sin embargo acuden a ellos porque solicitan menos garantías formales que el sistema bancario. En cuanto a la empresa del caso en estudio, esta recurre al financiamiento de terceros (Banco Informal), siendo este el de un prestamista (familiar). Finalmente, se concluye que las en mayoría las MYPES no tienen acceso al sistema bancario por no cumplir y/o contar con los requisitos necesarios que este requiere al momento de solicitar un crédito, en cambio sí lo obtienen del sistema no bancario quienes tienen menores requisitos y más a su alcance. Los créditos son a corto plazo y los invierten capital de trabajo. Los entes financieros deberían dar a conocer a las MYPES las ventajas de la formalización en cuanto al financiamiento, para así promover la formalidad en el sector comercio.</p>
<p>(Mendoza Zarzosa, 2017)</p>	<p>Llegando a la conclusión de manera general considero que a las MYPES se les debe otorgar créditos para que así las empresas puedan tener la liquidez suficiente y generar rentabilidad en sus empresas; ya que como se mencionó anteriormente, los créditos recibidos por las MYPES en su mayoría, SÍ contribuyen al incremento de la rentabilidad de sus empresas. Por ello se</p>

	<p>recomienda que los dueños o gerentes de las MYPES, se informen acerca de los beneficios de obtener crédito, para que así sus empresas surjan.</p>
<p>(León Chico, 2017)</p>	<p>Llegando a la conclusión que la mayor cantidad de MYPES tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa, así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de los entes financieros llegando a su conclusión La mayor cantidad de MYPES tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa, así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de los entes financieros.</p>
<p>(Morales Yarlequé, 2018)</p>	<p>Llegando a su conclusión la mayoría de las MYPES tienen un promedio de más de 3 años en el mercado, por lo que son empresas viables, cuentan con un promedio de 3 trabajadores que son cercanos a su círculo familiar. Respecto al financiamiento la mayoría si tienen financiamiento de terceros y es en las entidades no bancarias; y algunos recurrieron a usureros informales y otros se autofinanciaron porque los interés son muy altos, corto plazo, muchos trámites, mucho tiempo y exigen garantías o presentar un avalista o hipotecar su casa, el financiamiento que obtienen la mayoría lo invierten en capital de</p>

	<p>trabajo, porque el financiamiento otorgado es a corto plazo, y necesitan recuperar la inversión para ser devuelto por ello no invierten a largo plazo y no tienen suficiente respaldo patrimonial. Otro problema a que se debe el poco crecimiento de la Mypes es que no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional además desconocen de los programas de apoyo del gobierno como el Cofide y Fogapi.</p>
--	--

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

4.1.2 Respecto al Objetivo Especifico 2:

Describir las características del financiamiento de la empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017

CUADRO N°02

CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA NATY SRL.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:	
1. Edad del representante de la empresa:	66
2. Sexo	
Masculino	()
Femenino	(X)

3. Grado de instrucción:

- Primaria completa ()
- Primaria incompleta ()
- Secundaria completa ()
- Secundaria incompleta ()
- Superior universitaria completa ()
- Superior universitaria incompleta ()
- Superior no universitaria completa (X)
- Superior no universitaria incompleta ()

4. Estado Civil:

- Soltero ()
- Casado ()
- Conviviente ()
- Viudo ()
- Divorciado (X)

5. Profesión:..... Ocupación: Gerente General

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: 18 años

7. Formalidad de la empresa:

Formal (X)

Informal ()

8. Número de trabajadores permanentes: 10

9. Número de trabajadores eventuales: 3

10. Motivos de formación de la empresa:

Maximizar ingresos (X)

Generar empleo familiar ()

Subsistir ()

Otros ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?

Si () No (X)

12. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento de terceros?

Si (X) No ()

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si (X) No ()

Menciones: Banco Continental (BBVA)

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?

Si (X) No ()

Menciones:

15. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?

Si (X) No ()

16. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?

Si (X) No ()

17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?

Si (X) No ()

18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?

Si () No (X)

19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?

Si (X) No ()

20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?

Si (X) No ()

21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?

Si () No (X)

22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?

Si (X) No ()

23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?

Si No

24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?

Si No

25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?

Si No

26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?

Si No

27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?

Si No

28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?

Si No

29. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 – 3,000
- b) 3,000 – 5,000
- c) 5,000 – 10,000
- d) 10,000 – 15,000
- e) 15,000 – 20,000

f) 20,000 a mas X

30. ¿Cuál es el Plazo de pagos de sus créditos?

- a) 06 meses
- b) 12 meses (X)
- c) 24 meses (X)
- d) 36 meses
- e) Otros

31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?

Tasa de Interés: 19 % Anual Mensual

Requisitos para obtener

financiamiento:

- **Ficha RUC** (X)
- **DNI Representante Legal** (X)
- **Vigencia de Poder** (X)
- **3 Últimos PDT** (X)
- **Declaración Anual** (X)
- **Estado de Situación Financiera** (X)
- **Constitución de la Empresa** (X)

- Aval	(X)
--------	-----

Fuente: En base al cuestionario aplicado al Gerente de la Empresa del caso.

4.1.3 Respecto al Objetivo Especifico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de micro y las pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017

CUADRO N° 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE MICRO Y LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DE PERÚ Y DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA NATY S.R.L. – CHIMBOTE, 2017

ELEMENTO DE COMPARACION	RESULTADOS OBJETIVO ESPECIFICO 1	RESULTADOS OBJETIVO ESPECIFICO 2	RESULTADOS OBJETIVO ESPECIFICO 3
Fuente de financiamiento	Los autores como: (Ore Laura, 2018), (Flores Aguilar, 2018), (Arias Tamara, 2017), (Martinez Ardiles, 2017), (Mendoza Zarzosa, 2017), (Morales Yarlequé, 2018), afirman	De acuerdo con la empresa en estudio COMERCIALIZADORA NATY S.R.L. , afirma que obtiene financiamiento de Terceros	Si coinciden.

	que tienen financiamiento de terceros.		
Entidades a la que concurren a solicitar un prestamos	Los autores como: (Ore Laura, 2018), (Flores Aguilar, 2018), (Arias Tamara, 2017), (Velasquez, 2016), (Mendoza Zarzosa, 2017), (León Chico, 2017), afirman que las empresas tienen financiamiento de entidades bancarias formal.	La empresa Comercializadora NATY S.R.L. obtuvo su financiamiento de banca formal.	Si coinciden.
Instituciones financiera que les otorga el crédito	Los autores como: (Barba Huamán, 2018), (Martinez Ardiles, 2017), (Morales Yarlequé, 2018), dicen que no	La empresa Comercializadora NATY S.R.L. obtuvo un crédito o préstamo del banco formal Banco Continental.	No coinciden.

	<p>recibieron un crédito de la banca formal sino de la banca informal como las cajas municipales, rurales.</p>		
Tasa de Intereses	<p>El autor (Flores Aguilar, 2018) nos menciona que la tasas de interés del sistema bancario de la que obtuvo el financiamiento fue de 12 % anual.</p>	<p>La empresa en estudio obtuvo su financiamiento con una tasa de interés del 19% anual.</p>	<p>No coinciden.</p>
Plazo de crédito solicitado	<p>De acuerdo con los autor: (Flores Aguilar, 2018), (Martinez Ardiles, 2017) consideran que el plazo obtenido del crédito fue de corto</p>	<p>La empresa afirma que el crédito obtenido es de corto plazo.</p>	<p>Coinciden.</p>

El crédito obtenido es destinado	Los autores como: (Ore Laura, 2018), (Velasquez, 2016), (Martinez Ardiles, 2017), (Morales Yarlequé, 2018), afirman que el crédito obtenido fue utilizado para el capital de trabajo mercadería	La empresa COMERCIALIZADORA NATY S.R.L. afirma que el crédito obtenido es destinado al capital de trabajo (mercaderías).
----------------------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados del objetivo específico 1 y 2

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al Objetivo Específico 1

De acuerdo con los autores que nos dan a conocer sus antecedentes:

(Noriega Rodriguez, 2018), (Barba Huamán, 2018) y (Morales Yarlequé, 2018) , la empresa buscan su fuente de financiamiento en el sistema financiero no bancario formal (Cajas municipales y rurales, entre otros).

(Martinez Ardiles, 2017) la empresa esta busca el financiamiento de terceros sistema no financiero, siendo este el de un prestamista un familiar.

(Arias Tamara, 2017), (Velasquez, 2016), (Mendoza Zarzosa, 2017) y (León Chico, 2017) los autores mencionados nos indican que buscan el financiamiento externo, de la banca formal.

(Ore Laura, 2018) nos menciona que la empresa se autofinancia (interno) y financiamiento externo bancario.

(Flores Aguilar, 2018) Nos menciona que la empresa busca su financiamiento en la banca formal con el Banco Continental que les brinda un interés del 12% anual.

Mientras los autores **(Noriega Rodriguez, 2018), (Barba Huamán, 2018), (Velasquez, 2016), (Martinez Ardiles, 2017), (Morales Yarlequé, 2018)** tienen dificultades de recibir un préstamo o crédito bancario por el sin número de papeles que le pide la empresa bancaria como requisito al pedir un préstamo.

Los siguientes autores **(Flores Aguilar, 2018), (Martinez Ardiles, 2017) y (Morales Yarlequé, 2018)** su financiamiento va directamente para el capital de trabajo (mercaderías). Mientras **(Arias Tamara, 2017)** no da a conocer que el préstamo es para la compra de activos para la empresa y

(Ore Laura, 2018) nos da a conocer que el financiamiento requerido es para capital de trabajo y ampliación de sus locales.

Por lo tanto los autores **(Flores Aguilar, 2018), (Velasquez, 2016) y (Morales Yarlequé, 2018)** nos dice que las empresas buscan un financiamiento a corto plazo.

4.2.2 Respecto al Objetivo Específico 2

De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta realizada a la Gerente general de la empresa Comercializadora NATY S.R.L., que la empresa obtuvo un crédito por parte de terceros, financiado por el Banco Continental (BBVA), ya que se cumplió con los requisitos solicitados por esta entidad bancaria, los cuales fueron: Ficha RUC, DNI Representante Legal, Vigencia de Poder, 3 Últimos PDT, Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa y por último Aval, el crédito recibido tiene una tasa de 19% anual, el cual es un financiamiento a corto plazo y mediano plazo de 06 y 12 meses respectivamente siendo utilizado para capital de trabajo (mercaderías).

El gerente también no da a conocer que la empresa aumentó sus ingresos gracias al financiamiento, y esto conlleva que la empresa es sostenible en el tiempo.

4.2.3 Respecto al Objetivo Específico 3

Al realizar la comparación entre las empresas y la empresa Comercializadora NATY S.R.L., establece lo siguiente:

Respecto al financiamiento, encontramos que si hay coincidencia entre los resultados ya que los autores (**Arias Tamara, 2017**), (**Velasquez, 2016**), (**Mendoza Zarzosa, 2017**) y (**León Chico, 2017**) y la empresa Comercializadora NATY S.R.L., acceden al financiamiento de terceros (externo). De igual forma encontramos la coincidencia del autor (**Flores Aguilar, 2018**) nos menciona

que la empresa busca su financiamiento en la banca formal con el Banco Continental que les brinda un interés del 12% anual.

También podemos encontrar coincidencia con los autores **Fiestas (2015), Sánchez (2017), Arteaga (2017), León (2017)**, los cuales menciona que han accedido a un financiamiento por parte de una entidad bancaria formal, la empresa en estudio obtuvo un crédito financiero de la Banca Formal es decir de BANCO

CONTINENTAL, donde no encontramos coincidencia con la tasa de interés mencionada por el autor (**Flores Aguilar, 2018**) que nos menciona que la tasa de intereses bancario fue del 12% anual respectivamente y la empresa NATY S.R.L., la tasa de interés es de 19 % anual.

Así mismo coinciden con los autores (**Flores Aguilar, 2018**)(**Velasquez, 2016**) y (**Morales Yarlequé, 2018**) que las empresa obtienen un crédito a corto plazo y mediano plazo es decir a 06 y 12 meses respectivamente.

Finalmente, respecto a la inversión del crédito obtenido, coincidencia con lo siguiente autores (**Flores Aguilar, 2018**), (**Martinez Ardiles, 2017**) y (**Morales Yarlequé, 2018**) y (**Ore Laura, 2018**), que el crédito obtenido fue usado principalmente como capital del trabajo (mercaderías).

V CONCLUSIONES.

5.1 Respecto al Objetivo Especifico 1

De acuerdo con a los antecedentes revisados llegamos a concluir que en la gran mayoría de empresas en el sector comercio y ferreterías tienen la necesitan y buscan por el financiamiento de terceros, con los resultados que la empresas buscan más la banca formal ya que les brinda mayores facilidades y cobran mucho menos interés, en los resultados también observamos que 4 autores mencionan fueron a corto plazo por lo cual el pago de interés sería menor y la gran mayoría el crédito obtenido es destinado para capital de trabajo en este caso sería mercaderías.

5.2 Respecto al Objetivo Especifico 2

Respecto con el cuestionario que se realizó a la empresa Comercializadora NATY S.R.L y los resultados obtenidos. La empresa busca el financiamiento externo en la banca formal como nos muestra que es el Banco Continental ,la banca nos brindó sus requisitos para poder obtener el crédito y se presentó logrando obtener un crédito de 20,000 (veinte mil soles), con una tasa de interés del 19% por ciento anual siendo 3.17% mensual, llegando al acuerdo que el préstamo es a corto plazo es decir a 06 meses y este prestamos es destinado para el capital de trabajo es decir compra de mercaderías, permitiendo el desarrollo de la empresa atrás vez tiempo.

5.3 Respecto al Objetivo Especifico 3

Respecto a los resultados de la comparación de los objetivos específicos 1 y 2, más de la mitad de los elementos en comparación coinciden, por ellos llegamos a la conclusión que la gran mayoría de la empresas formales optan por un financiamiento por terceros en la banca formal, así

mismo no coinciden con el banco, ni los interés y en los plazos del retorno del préstamo coinciden con ser a corto plazo y son utilizados para el capital de trabajo que vienen a ser las mercaderías.

5.4 Conclusión General

Llegando a la conclusión que la gran mayoría de los autores revisados afirman que las empresas comerciales – ferreterías en el Perú, obtienen un crédito financiero a través de terceros ya sea de la banca formal que son más apropiadas para obtener el financiamiento o no formal por todos los requisitos que piden las entidades bancarias. La banca formal como los bancos piden un mayor requisito para la obtención del crédito por lo cual la tasa de interés es menos ya sea de corto o largo plazo y que este crédito es destinado para capital de trabajo compra de mercaderías y en algunos casos es empleado para mejoramiento del local.

En cuanto a la empresa Comercializadora **NATY S.R.L.**, vemos que financia sus actividades por parte de terceros, siendo la banca formal del Banco Continental, el crédito fue por un monto de 20,000 (veinte mil soles), con una tasa de interés del 19 % anual y 3.16 % mensual que fue por un periodo de 6 meses es decir plazo corto y es usado para la compra de mercaderías. Los requisitos por el banco son: Ficha RUC, DNI Representante Legal, Vigencia de Poder, 3 Últimos PDT, Declaración Anual, Estado de Situación Financiera, Constitución de la Empresa y por ultimo Aval.

La recomendación es que la empresa continúe trabajando con los bancos financieros (Banco Continental) ya que dicho banco les cobran un interés

mucho menor y la flexibilidad para los requisitos que nos solicita para la obtención del crédito.

VI ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias Bibliográficas:

Amadeo, A. (2013). *“Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” (Tesis de Maestría)*. Universidad Nacional de la Plata. La Plata. Argentina. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Arias T. (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Compañía MONTEBLANCO S.A.C. – CASMA, 2016. (Tesis de Título).

Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046753>

Barba R.(2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso FERRETERÍA ANRO E.I.R.L DE BARRANCA, 2017. (Tesis de Título). Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5509/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_BARBA_HUAMAN_RAUL_ELEAZAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Céspedes J.(2014) Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las medias y pequeñas empresas sobre artículos de ferretería y electricidad de la provincia Sullana en el periodo 2014 (Tesis de Título)

Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/734/MYPES_RENTABILIDAD_FINANCIAMIENTO_CESPEDES_MOSCOL_JORGE_EXHEDY.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Chuquiya S.(2016) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio – Rubro ventas de ferreterías (salida Huancané), del distrito de Juliaca, provincia de San Román, periodo 2013-2014 (Tesis de Título).

Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/815/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CHUQUIJA_CHURA_SILVIA_PILAR.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Dévora, Y. C. (2015). Consideraciones para las decisiones de financiamiento. *Consideraciones para las decisiones de financiamiento*. Cuba.

Recuperado:

<https://www.monografias.com/trabajos43/financiamiento/financiamiento2.shtml>

Duarte, J. (2017). “*Alternativa de Asistencia Bancaria para Micro Empresas de Reciente Formación de la República Argentina, ante Limitaciones Normativas Vigentes*” (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Mar de Plata. Mar de Plata-Argentina. Recuperado de:

<http://nulan.mdp.edu.ar/2866/1/duarte-2017.pdf>

Espinoza, L.M. y Vásquez F. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles escolares y de oficina de Chimbote, 2014, *In Crescendo Ciencias Contables & Administrativas*, 3(1), 01-237. Recuperado de:

<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1216/967,%201-237>.

Ferraro C. y Goldstein E. (2010). “Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina”. (Documento de proyecto). Recuperado de:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3909/1/S2011082_es.pdf

Gonzales, S.M. (2014). *“La Gestión Financiera y El Acceso a Financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” (Tesis de Maestría)*. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá – Colombia. Recuperado de: <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>

Gascon, F. (2014). *www.unioviedo.es*. Obtenido de *www.unioviedo.es*: https://www.unioviedo.es/fgascon/DF/T5_Estructura_de_capital.pdf

Hilario, R. (2007). <http://www.comerio.com>. *Una mirada a las políticas a favor de las MYPES en América Latina*.

Leon B. (2017) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa ferretería Santa Maria S.A.C. de Casma, 2016 (Tesis de Título).

Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045148>

Mendoza K. (2017). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa mercantil SAENZ E.I.R.L., CASMA 2016. (Tesis de Título).

Recuperado de : http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2030/SECTOR_COMERCIO_FINANCIAMIENTO_MEND

[OZA_ZARZOSA_KARLAIN_MARIELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Martínez M. (2017) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: CASO CORPORACIÓN FERRETERA JG ANGELA E.I.R.L., CASMA (Tesis de Título).

Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2037/SECTOR_COMERCIO_FINANCIAMIENTO_MARTINEZ_ARDILES_MARIA_JULIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Morales A. (2018) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: CASO EMPRESA INVERSIONES MARY - CHIMBOTE, 2014. (Tesis de Título).

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046771>

Noriega C. (2018) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: CASO EMPRESA “LUVSA S.R.L.” – LIMA, 2017 (Tesis de Título).

Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3994/CREDITO_BANCOS_ROJAS_UNTIVEROS_PABLO_JULIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ore L. (2018) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: CASO EMPRESA INVERSIONES LOS ÁNGELES SRL DE CAÑETE, 2015 (Tesis de Título).

Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045181>

Pacheco, M. A. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa Lima Metropolitana. Lima.

Pérez, L. Capillo. (2013). “*caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011*”. Tipampa: Universidad Uladech.

Razuri L.(2016) Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS EN LA CIUDAD DE SULLANA, AÑO 2015. (Tesis de Titulo).

Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028/FINANCIAMIENTO_FERRETERIAS_MYPE_RAZURI_JIMEN_EZ_LINO_XAVIER.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Salazar. (2015). MYPES generan un mayor empleo en América Latina.

Salazar, S. (2005). Recuperado. <http://www.comercio.com>. MYPES. Obtenido de Recuperado. <http://www.comercio.com>. Recuperado. <http://www.comercio.com>.

Silva, A. (2011). Situación actual de las micro y pequeñas empresas - MYPES.

Valls, A. (2017). Financiar las compras, una ayuda más para las ferreterías. *CcdeComunicaciones*.

www.monografias.com. (s.f.). Obtenido de www.monografias.com: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>

www.sunat.gob.pe. (s.f.). Obtenido de www.sunat.gob.pe: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

6.2. Anexos

6.2.1 Anexo 02: Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	JUSTIFICACION
Caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, ¿2017?	Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. 2017 2. Describir las características del financiamiento de la empresa Comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017 3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de micros y las pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa comercializadora Naty S.R.L. – Chimbote, 2017 	Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo de la empresa Comercializadora NATY S.R.L. y la relación del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector .

6.2.2 Anexo 02 Modelo de Fichas Bibliográficas

TITULO: Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas
AUTOR: Amadeo Arostegui
LUGAR: Universidad Nacional de la Plata. La Plata. Argentina. 2013
ANALISIS: A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, Repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo.

AUTOR: Arias Tamara, Reyna Isabel (2017) TITULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO COMPAÑÍA MONTEBLANCO S.A.C. – CASMA, 2016 Número de páginas 78 pág.	Ciudad, País: Chachapoyas, Perú
Resumen del contenido. Las Micro y pequeñas empresas deben estar bien informadas sobre las diferentes fuentes de financiamiento que les ofrecen las entidades financieras y así tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro su liquidez y solvencia, ya que el mal manejo de éstas puede llevar a la quiebra a la empresa, ya que si no cumplen con los pagos acordados con las entidades financieras, estos tomarán medidas drásticas con las micro y pequeñas empresas.	
Recuperado: http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046753	

AUTOR: León Chico, Brandon Bruce
TITULO Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio rubro ferretería del Distrito de Chimbote periodo 2009- 2010
ASESOR: Mg. C.P.C.C. Yuri Gagarin Gonzales Rentería
PUBLICACIÓN: Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
AÑO: 2013

conclusión la mayor cantidad de MYPES tienen asesoramiento de un contador, lo cual es favorable para el desarrollo de la empresa, así mismo considera que la capacitación es una inversión que le permite desempeñarse frente al mercado, asegura el crédito y recibe permanentemente visitas de los entes financieros. cumpliendo con las condiciones y exigencias necesarias en el mercado actual y futuro a corto plazo.

6.2.3 CUESTIONARIO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Informe de Tesis para Optar el Título de Contador Público.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa **COMERCIALIZADORA NATY S.R.L.**, para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA COMERCIALIZADORA NATY S.R.L. – CHIMBOTE, 2017**

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

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL:

1. Edad del representante de la empresa:⁶⁶.....

2. Sexo

Masculino ()

Femenino (x)

3. Grado de instrucción:

Primaria completa ()

Primaria incompleta ()

Secundaria completa ()

Secundaria incompleta ()

- Superior universitaria completa ()
- Superior universitaria incompleta ()
- Superior no universitaria completa (x)
- Superior no universitaria incompleta ()

4. Estado Civil:

- Soltero ()
- Casado ()
- Conviviente ()
- Viudo ()
- Divorciado (x)

5. Profesión:..... Ocupación: *Gerente General*.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

6. Tiempo en año que se encuentra en el sector: *18 años*.....

7. Formalidad de la empresa:

- Formal (x)
- Informal ()

8. Número de trabajadores permanentes: *10*.....

9. Número de trabajadores eventuales: *3*.....

10. Motivos de formación de la empresa:

- Maximizar ingresos (x)
- Generar empleo familiar ()
- Subsistir ()
- Otros ()

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento propio?

Si () No (x)

12. ¿Financia su actividad, sólo con financiamiento de terceros?

Si (x) No ()

13. ¿Financia sus actividades con la Banca Formal?

Si (x) No ()

Menciones: *BCP cant*.....

14. ¿Financia sus actividades con entidades Financieras?
Si () No ()
Menciones:
15. ¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?
Si () No ()
16. ¿Las Entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?
Si () No ()
17. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras privadas?
Si () No ()
18. ¿Financia sus actividades con instituciones financieras públicas?
Si () No ()
19. ¿Los créditos otorgados, fueron con los montos solicitados?
Si () No ()
20. ¿Los créditos otorgados, fueron a corto plazo?
Si () No ()
21. ¿Los créditos otorgados, fueron a largo plazo?
Si () No ()
22. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?
Si () No ()
23. ¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?
Si () No ()
24. ¿El crédito fue invertido en activos fijos?
Si () No ()
25. ¿El crédito fue invertido en programa de capacitación al personal?
Si () No ()
26. ¿Cree Usted que el financiamiento permite el desarrollo de su empresa?
Si () No ()
27. ¿Cree Usted que su empresa aumentó sus ingresos a través del financiamiento?
Si () No ()
28. ¿Las instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?
Si () No ()

29. Monto del préstamo solicitado

- a) 1,000 – 3,000
- b) 3,000 – 5,000
- c) 5,000 – 10,000
- d) 10,000 – 15,000
- e) 15,000 – 20,000
- f) 20,000 a mas _____

30. ¿Cuál es el Plazo de pagos de sus créditos?

- a) 06 meses
- b) 12 meses
- c) 24 meses
- d) 36 meses
- e) Otros

31. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?

Tasa de Interés: ... 19% ... Anual Mensual

Requisitos para obtener financiamiento:

- Ficha RUC () ✓
- DNI Representante Legal () ✓
- Vigencia de Poder () ✓
- 3 Últimos PDT () ✓
- Declaración Anual () ✓
- Estado de Situación Financiera () ✓
- Constitución de la Empresa () ✓
- Aval () ✓

Olivia N. Merchen
COMERCIALIZADORA
VSTY S.A.S.
Avenida María Mercedes Balladolic
CI. FONTE GENERAL