



---

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  
SERVICIO DEL PERÚ: EMPRESA BOHEMIA 80  
E.I.R.L. – HUACHO, 2018**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

SANCHEZ CRISOSTOMO, DAYSI JACQUELINE

ORCID: 0000-0002-1477-2912

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000- 0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021



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  
SERVICIO DEL PERÚ: EMPRESA BOHEMIA 80  
E.I.R.L. – HUACHO, 2018**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

SÁNCHEZ CRISOSTOMO, DAYSI JACQUELINE

ORCID: 0000-0002-1477-2912

ASESORA

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000- 0002-6880-1141

CHIMBOTE – PERÚ

2021

## **1. Título**

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. – Huacho, 2018.

## **2. Equipo de trabajo**

### **Autora**

Sánchez Crisostomo, Daysi Jacqueline

ORCID: 0000-0002-1477-2912

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Chimbote, Perú.

### **Asesora**

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-00002-6880-1141

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

### **Jurado evaluador**

Espejo Chacon, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemin, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yepez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7890

### **3. Firma del jurado evaluador y asesora**

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

Presidente

Mgtr. Baila Gemin, Juan Marco

Miembro

Mgtr. Yopez Pretel, Nidia Erlinda

Miembro

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

Asesora

#### **4. Agradecimiento**

A Dios por ser el artífice de este sueño,  
por su ayuda y provisión y a todas las  
personas involucradas para que se  
concrete este anhelo.

A mi madre, por haberme  
enseñado y querido siempre por  
darte todo lo necesario para  
poder cumplir mi meta de tener  
una carrera profesional.

## **Dedicatoria**

A mi madre por darme todo su  
apoyo en los momentos más  
difíciles de mi vida.

A mis compañeros que fueron parte de  
toda mi carrera y a quien nos olvidaré,  
y a los docentes de la Universidad por  
apoyarme.

## 5. Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como **objetivo general**: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.- Huacho, 2018. En la investigación se utilizó la siguiente **metodología**: el diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso. **Los resultados son, respecto al objetivo específico 1**: estos autores coinciden en sus resultados, establecen que las las Mypes recurren a un financiamiento comercial de parte de entidades bancarias en su mayoría por ser más seguras y acceden a créditos a cortos plazos con tasas de intereses mediadamente bajas, este financiamiento en su mayoría es usado para compra de activos fijos; **Respecto al objetivo específico 2**: la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. se sabe que obtuvo un financiamiento comercial, el cual se utilizó para la compra de activos fijos, el monto promedio del crédito solicitado fue de 3000 soles, a lo cual, este lo recibió de una entidad bancaria, específicamente en el Banco Scotiabank, con una tasa de interés del 18% mensual de corto plazo de pago. Finalmente se **concluye** las micro y pequeñas empresas son muy fundamentales para el crecimiento de un país, en cuanto al financiamiento por mayoría se determinó que las mypes recurren a un financiamiento de una empresa comercial (banca comercial) para solicitarlo; en cuanto al tipo de banca que recurren en su gran mayoría recurren a un banco siendo el segundo recurrido las Cajas Municipales.

**Palabras claves:** Financiamiento, Micro y pequeña empresa, servicio.



## **Abstract**

The present research work had the general objective of: Describing the main characteristics of the financing of micro and small enterprises in the Peruvian service sector and of the company BOHEMIA 80 EIRL- Huacho, 2018. The following methodology was used in the research: the design non-experimental-descriptive-bibliographic-documentary and case. The results are, with respect to the specific objective 1: these authors coincide in their results, they establish that the MSEs resort to commercial financing from banks for the most part because they are safer and they access short-term loans with interest rates moderately low, this financing is mostly used to purchase fixed assets; Regarding specific objective 2: the company BOHEMIA 80 E.I.R.L. It is known that he obtained commercial financing, which was used for the purchase of fixed assets, the average amount of the credit requested was 3,000 soles, to which he received it from a bank, specifically in Banco Scotiabank, with a interest rate of 18% per month for short-term payment. Finally, it is concluded that micro and small companies are very fundamental for the growth of a country, in terms of financing by majority it was determined that the mypes resort to financing from a commercial company (commercial bank) to request it; Regarding the type of bank that they resort, the vast majority resort to a bank, the second resort being the Municipal Savings Banks.

**Keywords:** Financing, Micro and small business, service.

## 6. Contenido

1. Título .....	iii
2. Equipo de trabajo .....	iv
3. Firma del jurado evaluador y asesora.....	v
4. Agradecimiento .....	vi
5. Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
6. Contenido .....	x
7. Índice de cuadros .....	xiii
I. Introducción.....	14
II. Revisión literaria .....	21
2.1 Antecedentes.....	21
2.1.1 Internacionales. ....	21
2.1.2 Nacionales. ....	23
2.1.3 Regionales. ....	24
2.1.4 Locales.....	26
2.2 Bases teóricas.....	27
2.2.1 Teoría de Financiamiento. ....	27
2.2.2 Teoría de las micro y pequeñas empresas.....	39
2.2.3 Teoría de empresas de servicio. ....	43
2.2.4. Descripción de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. ....	49
2.3 Marco conceptual .....	49
2.3.1 Definición de financiamiento. ....	49
2.3.2 Definición de Mype.....	50

2.3.3 Definición de empresa de servicios.....	50
<b>III. Hipótesis.....</b>	<b>52</b>
<b>IV. Metodología .....</b>	<b>53</b>
4.1 Diseño de la investigación .....	53
4.2 Población y muestra.....	53
4.2.1 Población.....	53
4.2.2 Muestra. ....	53
4.3 Definición y operacionalización de las Variables e indicadores .....	53
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	53
4.4.1 Técnicas.....	53
4.4.2 Instrumentos.....	54
4.5 Plan de análisis .....	54
4.6 Matriz de consistencia .....	54
<b>V. Resultados .....</b>	<b>56</b>
5.1 Resultados .....	56
5.1.1 Resultados del objetivo específico N° 01. ....	56
5.1.2 Resultados del objetivo específico N° 02. ....	58
5.1.3 Resultados del objetivo específico N° 03. ....	61
5.2 Análisis de resultados .....	64
5.2.1 Respecto al objetivo específico N° 01.....	64
5.2.2 Respecto al objetivo específico N° 02.....	65
5.2.3 Respecto al objetivo específico N° 03.....	66
<b>VI. Conclusiones.....</b>	<b>68</b>
6.1 Conclusiones.....	68

<b>6.1.1</b>	<b>Respecto al objetivo específico N° 01.</b>	68
<b>6.1.2</b>	<b>Respecto al objetivo específico N° 02.</b>	68
<b>6.1.3</b>	<b>Respecto al objetivo específico N° 03.</b>	68
<b>6.1.5</b>	<b>Conclusión general.</b>	69
<b>6.2</b>	<b>Recomendación</b>	69
<b>VII.</b>	<b>Aspectos complementarios</b>	70
<b>7.1</b>	<b>Referencias bibliográficas</b>	70
<b>7.2</b>	<b>Anexos</b>	73
<b>7.2.1</b>	<b>Anexo 01: Cronograma de actividades.</b>	73
<b>7.2.2</b>	<b>Anexo 02: Presupuesto.</b>	74
<b>7.2.3</b>	<b>Anexo 03: Instrumento de recolección de datos.</b>	75
<b>7.2.4</b>	<b>Anexo 04: Financiamiento.</b>	79
<b>7.2.6</b>	<b>Anexo 06: Matriz de Definición y operacionalización de las Variables e indicadores</b>	80
<b>7.2.7</b>	<b>Anexo 07: Matriz de consistencia.</b>	82

## 7. Índice de cuadros

<b>Cuadro 01:</b> Antecedentes de la investigación.....	56
<b>Cuadro 02:</b> Resultados del cuestionario aplicado.....	58
<b>Cuadro 03:</b> Resultados del análisis comparativo.....	61

## I. Introducción

Las Micro y pequeñas empresas, muchas de ellas enfrentan obstáculos y barreras que impidan su crecimiento y una de ellas es el sistema económico actual que pone en dificultades a muchas Mypes esto se debe también a la competencia. Por otro lado, los que se inician como nuevos mercados necesitan estar preparados para hacer frente a muchas adversidades que presentan las grandes empresas, tanto a nivel local e internacional. (Sperisen, 2017).

En los países desarrollados las Micro y pequeñas empresas, son considerados como elementos importantes ya que estas contribuyen el comercio internacional. Así mismo, por parte de algunas Mypes no desean participar en el comercio internacional esto se debe a que hay muchas limitaciones inherentes, es por ello que en su mayoría muchas de ellas operan tranquilamente en un ambiente local y adecuado, la cual le beneficia el alcance de su ciudad y la de sus clientes. (Sperisen, 2017).

Las PYME's, también son un elemento muy fundamental en el comercio internacional, ya que el comercio internacional está asociado con grandes productos que se encuentran en todo el mundo, es por ello que las ventajas que tienen es el acceso al financiamiento, la tecnología y el desarrollo de los recursos humanos. Por otro lado, hay que tener en cuenta que también son las primeras en ser afectadas, esto se da por la apertura del comercio. Finalmente, se debe tener en claro que las PYME's deben estar preparadas a los grandes cambios que presentan y pueden presentar el comercio internacional. (Sperisen, 2017).

Mencionando el párrafo anterior, podemos destacar que las PYME's, son grandes personas competentes cuyo objetivo es saber administrarla, manejando grandes procesos de planificación e eficientes para así poder aumentar el crecimiento

y la competencia frente a las grandes empresas, ya que si no se da esto, las PYME's serían elementos sin potencial y eso afectaría su crecimiento ya que no tendrían oportunidades en el mercado. (Sperisen, 2017).

La carencia de una inteligencia empresarial, es que va a traer como consecuencia de no relacionarse con el mercado de valores, ya que para relacionarse se necesita de que las empresas sean primeramente especializadas, por otro lado que dispongan de tecnología que fomenten la cultura en base a conocimientos actualizados que sirven de información completa y eficiente ante el mercado de valores. (Sperisen, 2017).

Las PYME's, la mayoría de ellos pertenecen a un solo propietario ya que estas requieren de una mano de obra intensiva. Así mismo, las PYME's cuando se estable por medio de una asociación familiar no es muy necesario, ya que no presentan elementos comunes ni tampoco principales características y también en muchas de ellas no hay empleados formales ya que son miembros de la familia. Por otro lado, su volumen de las PYME's, es reducido y muy limitado para poder acceder a cualquier crédito del sistema financiero formal, esto se da ya que el negocio es familiar y no hay una separación entre el presupuesto de la empresa y lo que es familiar y esto trae como consecuencia escases en la gestión empresarial. (Sperisen, 2017).

Una preocupación hacia las Mypes por parte de los empresarios, es que muchas de sus empresas corren el riesgo de no ser capacitados ante la información y conocimiento de los mercados internacionales, la cual trae como consecuencia la exclusión ante la globalización. (Sperisen, 2017).

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son actores importantes dentro del mejoramiento productivo de los países latinoamericanos por su contribución a la

advenimiento del proceso, su participación dentro del número total de grupos y, en menor cantidad, a través de su peso en el producto interno bruto. Su producción está, en general, vinculada al mercado nacional, por lo que una gran parte de la población y el sistema financiero del lugar dependen de su pasatiempo. A su vez, a diferencia de lo que ocurre en países extradesarrollados, la participación de las pymes en las exportaciones es bastante baja como consecuencia del pobre desempeño en materia de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad con admiración a las grandes organizaciones. (Tello, 2014, p.203).

El Estado peruano no ha sido ajeno a la importancia de las MIPYMES para el desarrollo del país; Para ello, les ha dotado de requisitos para fortalecer su crecimiento y desarrollo. En Perú existen numerosas aplicaciones públicas y personales para ayudar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Dentro del barrio público en general, las tareas se realizan a través de numerosas entidades, entre las que se encuentran el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES) y el Ministerio de la Producción (MP). Estas aplicaciones varían ampliamente en conocimiento, alcance y unidades de intervención, además de en sus habilidades de gestión. Mientras que los del MTPE y el Ministerio de la Producción suelen tener una clara conciencia sobre el mejoramiento de la productividad y la competitividad, los del MIMDES forman parte de las estrategias de reducción de la pobreza. Esta distinción implica estrategias de intervención únicas, enfoques de elección de los beneficiarios y servicios prestados. (Tello, 2014, p.203).

Tello (2014), "Las MIPYME representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere



implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo” (p.203).

La importancia del MYPE es evidente desde ángulos únicos. En la primera área, millas es uno de los principales activos del empleo; En consecuencia, es interesante como dispositivo para vender empleo en la medida en que solo requiere una inversión preliminar y permite acceder a estratos de bajos ingresos. En segundo lugar, probablemente podría llegar a ser una ayuda esencial para la gran organización mediante la solución de algunos cuellos de botella en la fabricación (Tello, 2014, p.204).

Tello (2014) afirma que: “Esto ofrece la posibilidad a personas desempleadas con escasos recursos económicos de generar su propio empleo, y también contribuir a la manufactura del gran empleador” (p.204).

Las organizaciones pequeñas se promueven porque generan empleo e innovación, ofreciendo educación, una oferta de puntaje crediticio y requisitos de venta. Se equivocan quienes consideran que la pequeña empresa es un fenómeno excepcional de los países pre industrializados del Tercer Mundo. Basta observar los 2 millones de pequeñas y medianas agencias prósperas que podrían estar desarrollándose en Alemania presentando a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En Japón, el 80% del producto interno bruto proviene de la pequeña y mediana industria. En Estados Unidos, las transnacionales de TI más esenciales han surgido del seno de pequeños grupos. Apple, por ejemplo, nació hace muchos años en un garaje familiar con un capital de los mejores 20.000 dólares (Tello, 2014, p.204).

Tello (2014) afirma que: “Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra” (p.204).

Las micro organizaciones no son un éxito más efectivo en los lugares internacionales industrializados, sin embargo, también en las economías en transición, incluido Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701.000 establecimientos comerciales, casi todos (98%) considerados organizaciones pequeñas y medianas. A pesar de la deficiencia de nuestro sistema económico, las pequeñas y medianas organizaciones han mostrado un desarrollo inusual a nivel mundial, organizando la denominada fabricación flexible, que ya no admite la tensión de las modas precedentes en un global de mercados segmentados, especializados. servicios, innovación técnica consistente y en los que el espacio corporal ha resultado ser un aspecto subordinado. Todo parece indicar que la actual revolución científico-tecnológica que vive el conjunto internacional, además decorará pequeños dispositivos eficientes en la medida en que las nuevas tecnologías faciliten elevando la productividad a nivel personal o familiar, la inmediatez de la comunicación favorece la distribución con menor valor, las cargas educativas excesivas homogeneizan el cuerpo de trabajadores y lo habilitan para un horizonte laboral más integrado (Tello, 2014, p.204).

Como se sabe que la importancia en todos los países son el motor de la economía y por eso ellas siempre están en busca de financiamiento, a lo cual se quiere realizar si el financiamiento ofrecido para las empresas de Huacho es bien utilizado y cuáles son las características que esta tuvo en la empresa tomada como caso.

Por otra parte, establecemos el siguiente enunciado del problema: **¿Cuál son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa BOHEMÍA 80 E.I.R.L. – Huacho, 2018?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeña

empresas del sector servicio del Perú y de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.- Huacho, 2018. Y para poder conseguir general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú, 2018.
- b) Describir las principales características del financiamiento de la empresa BOHEMIA 80E.I.R.L. - Huacho, 2018.
- c) Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.- Huacho, 2018.

El presente trabajo de investigación se justifica porque nos permitirá tener ideas claras acerca de las características del financiamiento referidos a los micros y pequeñas empresas y por otra parte de unidad de investigación de la ciudad de Huacho.

Así mismo, me permitirá como futura egresado de la universidad obtener mi título profesional de contadora Pública, obviamente respetando los lineamientos de la universidad e reglamento de investigación.

En la investigación se utilizó la metodología siguiente: el diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

Los resultados sobre el análisis comparativo sobre los objetivos específicos 1 y 2 son los siguientes:

La revisión de los autores mostró que la gran mayoría de Mype financian sus actividades o negocios los llamados financiamientos de entidades o comerciales, lo

cual coincide con la micro y pequeña empresa encuestada respondió que su financiamiento se obtuvo mediante el crédito comercial.

La mayoría de los autores establecen que las Mypes, siempre solicitan y apelan crédito de entidades financieras, la cual muchas de ellas acuden al sistema financiero. Por otro lado, la mayoría de los autores afirman que las Mypes para buscar un financiamiento lo hacen en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, lo cual es lo contradictorio a lo que afirma la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. que afirma que obtuvo el crédito en el Banco Scotiabank.

En la tasa de interés obtenida en el financiamiento los autores piensas que la gran mayoría de tasas varían, ya sea dependiendo de si recurre a un banco o Caja Municipal, estas rondan entre los 10% a las tasas más altas 35% anuales en un corto periodo de pago, lo cual coincide con lo dicho por la empresa, que refiere que obtuvo una tasa de interés de entre el 11 – 20%, para ser más exactos es de 18% anual.

Finalmente, los autores establecieron que el crédito obtenido se utiliza en su mayoría para la compra de activos fijos, pero también para el mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo, a su vez, la Mype de caso respondió que utilizó para la compra de activos fijos, lo cual concuerda con lo antes mencionado por los autores.

Finalmente se concluye las micro y pequeñas empresas son muy fundamentales para el crecimiento de un país, en cuanto al financiamiento por mayoría se determinó que las mypes recurren a un financiamiento de una empresa comercial (banca comercial) para solicitarlo; en cuanto al tipo de banca que recurren en su gran mayoría recurren a un banco siendo el segundo recurrido las Cajas Municipales, estas ofrecen tasas relativamente más bajas que las demás es por eso que recurren más estas entidades para solicitar un financiamiento a corto plazo.

## II. Revisión literaria

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Internacionales.

En el presente trabajo se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo realizado en alguna ciudad de algún país del mundo, menos del Perú sobre aspectos relacionados con nuestra unidad de análisis y temas relacionados a mi variable de estudio.

**Torres, Guerrero y Paradas (2016)** en su investigación titulada “*Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*”, el **objetivo general** de la investigación consistió en determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por la Pequeñas y Medianas Empresas ferreteras (pymes). La **metodología** se realizó a través de una investigación con enfoque cuantitativo apoyado en una investigación de tipo descriptiva con un diseño de campo; analizados e interpretados los resultados y contrastados con las posturas de autores. Se **concluyó** que en las pymes ferreteras del estado de Trujillo, se utilizan fuentes de financiamiento internas y externas, con mayor tendencia al uso de las fuentes internas como aportaciones de los socios y reinversión de utilidades, y en las externas el crédito comercial, el crédito bancario y la línea de crédito. En cuanto a uno de los resultados más importantes develados sobre el uso del financiamiento externo, las fuentes a corto plazo son los que obtienen mayor frecuencia de uso de acuerdo a los resultados, esto coincide con la literatura al expresar que dentro de esta categoría de financiamiento existe gran variedad disponible y el conocer sus ventajas contribuye al mantenimiento de una estructura financiera sana. De acuerdo a los razonamientos realizados, se corrobora que en las pequeñas y medianas empresas el aspecto referido al uso de

fuentes de financiamiento recae directamente sobre sus propietarios, quienes suelen ser a su vez los administradores de las mismas, ya que en este tipo de organización no se distinguen niveles gerenciales.

**Logreira & Bonett (2017)** en su investigación titulada “*Financiamiento privado en las microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla Colombia*”, tuvo como siguiente **objetivo** principal de analizar las fuentes de financiación privada disponibles para las microempresas, la empleabilidad de éstas en Colombia, así como también sus ventajas y desventajas. En la **metodología** utilizada es no experimental de campo, con un tipo de estudio descriptivo, transversal, en el que se emplea como instrumento la encuesta. Se **concluye** que el 50,5% de las microempresas encuestadas afirmó contar con financiación de largo plazo compuesta en su mayoría por préstamos en moneda local proveniente de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, créditos comerciales (con proveedores) pero estos no ofrecían ventaja alguna para el microempresario, debido que el acceso a estos eran en las mismas condiciones que cualquier Pyme o gran empresa. Se debe tener en cuenta que los bancos comerciales son los que más requisitos exigen. Aun cuando se estableció que algunas entidades ofertaban los créditos microempresariales, con condiciones más favorables para su acceso, estos tienen un costo financiero elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero. Lo anterior conlleva a que estas microempresas prefieran utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos. Si bien los proveedores constituyen una fuente natural con la que se podrían financiar, esto no

sucede debido a que no existe una confianza entre los proveedores para otorgarles financiación.

### **2.1.2 Nacionales.**

En el presente trabajo se entiende por antecedentes nacional a todo trabajo realizado en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Lima, sobre aspectos relacionados con nuestra unidad de análisis y variable de estudio.

**Noriega (2018)** en su investigación titulada *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C. - 2017”*, tuvo por **objetivo** general describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa “DISTRIBUIDORA VICTORIA IQUITOS S.A.C.”. La **metodología** fue no experimental - descriptivo bibliográfico, documental, el nivel de la investigación fue descriptivo y de caso. La información se recabó de una empresa de servicios de distribución, se nos brindó el Estado de situación financiera del año 2017 al cual aplicamos los ratios financieros y su análisis respectivo. Se **concluye** que 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.

**De la cruz (2018)** en su investigación titulada *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa las Maruchitas de Chimbote, 2016”*, tuvo como **objetivo** general, determinar

y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa “Las Maruchitas” de Chimbote y propuesta de mejora, 2016. La **metodología** que se utilizó en la investigación fue descriptiva, bibliográfica y de caso. Para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas. Se **concluye** que las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas la Empresa Las Maruchitas, ha optado por trabajar con financiamiento propio, y un préstamo bancario a que ello cubre las necesidades con las que pueda contar dicha empresa. Asimismo, el fin de su formalización es el de generar empleo y obtener utilidades. Finalmente, y de acuerdo al cuestionario desarrollado, la utilidad ha sido destinada para la infraestructura, mantenimiento de local y el pago del personal que viene laborando en las instalaciones de la empresa. Como ya mencionado la empresa trabajar con su financiamiento para así evitar endeudamiento a corto y largo plazo ya que en muchas ocasiones ha conllevado a que las micro y pequeñas empresas quiebren.

### **2.1.3 Regionales.**

En el presente trabajo se entiende por antecedentes regionales, todo trabajo de investigación realizado en cualquier ciudad de Lima, menos de la provincia del Huaura, relacionados con nuestra unidad de análisis y variable de estudio.

**Cabello (2018)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.” – Lima, 2017*”, el **objetivo** logrado consistió en determinar y describir las características del financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú y de la empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.”- Lima, 2017. La **metodología** de investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se



utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas. Se **concluye** que las características más importantes de la empresa JM ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C. del departamento de Lima, son los siguientes: La empresa en investigación usa dos medios de financiamiento, el autofinanciamiento por parte de los socios y el financiamiento bancario formal (Banco de Crédito del Perú, BBVA Continental e Interbank), mediante los cuales les permite desarrollar sus actividades de manera eficiente, en tanto al financiamiento, pagamos una tasa de interés un poco elevada a comparación de otras entidades financieras, sin embargo, estos financiamientos nos permiten seguir trabajando y poder obtener mejores ingresos y utilidades.

**Palacios (2017)** en su investigación titulada *“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016”*, tuvo como **objetivo** general determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016. En la **metodología** se usó una metodología cualitativa con diseño no experimental, descriptivo bibliográfico documental y aplicando técnicas como revisión bibliográfica, entrevista y comparación e instrumentos como fichas bibliográficas y cuestionario. Como **conclusión**, las micro y pequeñas empresas del Perú, dentro de ellas menciono a la empresa Multiservicios Palacios S.R.L.; tienen limitaciones muchas veces para solicitar préstamos de la banca formal, con mucha frecuencia las mypes obtienen crédito de entidades financieras con una tasa de interés elevada perjudicando a la empresa para que continúe, por los altos costos del interés;

restringiendo de esta manera las adquisiciones de tecnología y mercadería por parte de la misma. Asimismo, se recomienda a las empresas que quieran seguir con financiamientos por parte de la banca formal y de las entidades financieras, seguir haciéndolo ya que obtienen mayores beneficios en vez del financiamiento del ahorro personal, asimismo indagar en que instituciones bancarias y entidades financieras les ofrecen tasas de intereses bajas y poca documentación como requisito; además de un mejor asesoramiento.

#### **2.1.4 Locales.**

En el presente trabajo se entiende por antecedentes locales, todo trabajo de investigación realizado en el distrito de Huacho, relacionados con nuestra unidad de análisis y variable de estudio.

**Peña (2019)** en su investigación titulada “*La gestión de calidad y financiamiento en las mypes del sector servicio – rubro imprentas, del distrito de Huacho 2018*”, tuvo como **objetivo** general determinar las principales características de la Gestión de Calidad y Financiamiento en las MYPES del sector servicio - rubro imprentas del distrito de Huacho 2018. La **metodología** recurrió a un diseño no experimental – transversal y un tipo y nivel cualitativo – descriptivo. Del mismo modo, se determinó una muestra y población de 18 representantes de las MYPES del rubro indicado, a quienes se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. **Concluyendo** que los microempresarios se han mantenido en un estado de equilibrio, debido a las limitaciones de sus capacidades para gestionar con eficiencia la calidad de su servicio, sin embargo, se tiene necesariamente que agregar el agravante de que el avance de la tecnología si bien puede ser beneficioso para ellos, también se convierte en un gran obstáculo, ya que cualquier persona con capacidades básicas de

computación puede hacer trabajos de impresión, mermando de este modo la cantidad de potenciales clientes que puedan tener las MYPES.

**Fernández y Fernández (2019)** en su investigación titulada “*Financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Bodegas del Distrito de Huacho-2016*”, tuvo como objetivo general: describir el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro bodegas del distrito de Huacho-2016. Para llevarla a cabo se hizo uso de la **metodología** una investigación de tipo descriptiva y de corte transversal, el estudio tuvo una muestra de 35 micro y pequeñas empresas ubicadas en el distrito de Huacho que iniciaron sus operaciones en el año 2016, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas mediante la técnica de encuesta a fin de recolectar la información pertinente. Se **concluye**, la mayoría de los microempresarios dedicados al sector comercio del distrito de Huacho, acceden a entidades financieras en busca de préstamos principalmente las más cercanas como las Cajas municipales. También creen no tener respaldo por parte de las instituciones privadas y públicas.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría de Financiamiento.**

Durante las últimas décadas, la movilización de recursos financieros ha fluctuado considerablemente en los países capitalistas. No hay duda de que el movimiento de los flujos financieros aumentó considerablemente en relación con la actividad productiva. Sin embargo, no queda claro si ello se debió a nuevas disposiciones institucionales del sistema financiero global o si estuvo relacionado con ciertas actividades especulativas, en cuyo caso consideramos que deberían regularse. (Levy, 2019)

En este contexto, el impacto de las actividades financieras en la producción resulta sumamente complejo, en especial en los países en desarrollo, en donde, como veremos a lo largo de este trabajo, su funcionamiento es diferente, por lo cual debe ser analizado a profundidad para entender cómo se despliega el financiamiento para el desarrollo. (Levy, 2019)

### ***2.2.1.1 Situación del financiamiento para las Mype.***

Gestión (2019), afirmo: “Apenas 4 de cada 10 pequeñas y medianas empresas acceden a financiamiento en el Perú, afirmó el jefe de Estado, Martín Vizcarra”.

“El impulso de la economía, la productividad y el empleo pasa por fortalecer a los emprendedores de nuestro país. Por una razón fundamental: de las 2 millones 400 mil empresas que existen en Perú, cerca del 90% son mypes, que a su vez generan empleo para 8.5 millones de peruanos, es decir, casi la mitad del empleo total”, refirió. (Gestión, 2019)

Gestión (2019), afirmo: “Agregó que la mayoría de mypes todavía es informal y enfrenta grandes limitaciones de acceso a financiamiento, capacitación, asistencia técnica, articulación con mercados nacionales e internacionales y conocimientos de herramientas y recursos digitales”.

Gestión (2019), afirmo: “Actualmente, solo 4 de cada 10 pymes formales acceden al crédito en el sistema financiero, lo que impide su desarrollo económico y la posibilidad de mejorar su productividad, aclaró”.

“Creemos en la inversión, nos esforzamos para atraer grandes capitales en áreas como la minería, agroexportación, e infraestructura. Ofrecemos seguridad jurídica, pero al mismo tiempo creemos en la necesidad de impulsar el desarrollo de las pymes

través de instrumentos e incentivos para buscar su financiamiento y formalización”, precisó. (Gestión, 2019)

Gestión (2019), afirmó: “Vizcarra precisó que -recientemente- se ha puesto en funcionamiento el Fondo Crecer, que cuenta con más de S/ 1,000 millones para mejorar el acceso a financiamiento de mypes a través de préstamos o garantías”.

Gestión (2019), afirmó: “Desde julio, ya se otorgaron los primeros desembolsos, además se firmó un convenio entre Confide, el instituto tecnológico del Perú, para incluir el financiamiento de los centros tecnológicos”.

Gestión (2019), afirmó: “El Plan de Competitividad y Productividad que acabamos de poner en marcha, incluye una serie de medidas que nos permiten mover las capacidades productivas y llevar a nuestro país al siguiente nivel de peldaño de crecimiento y desarrollo, apuntó”.

“No es un plan dirigido a determinados sectores económicos, sino que es un verdadero instrumento también para potenciar a las mypes con medidas tales como el desarrollo de capacidades para la innovación, el impulso de mecanismos de financiamiento local y externo a través del fondo de capital emprendedor, para la inclusión financiera, la modernización del régimen de las mypes y el impulso a la plataforma de compras estatales”, comentó. (Gestión, 2019)

### ***2.2.1.2 Características de financiamiento.***

Enciclopedia Económica (2019) afirma que “Las principales características de las fuentes de financiamiento son las siguientes:

- Pueden ser internas o externas a la organización,
- Deben obtener un beneficio para que la inversión sea rentable,

- Si poseen participación en las utilidades (ganancias), esta es proporcional a la aportación en capital,
- Son fundamentales para el funcionamiento de la organización”.

### ***2.2.1.3 Tipos de fuentes de financiamiento.***

Grupo Verona (2020) afirma que “Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar en:

- Fuentes internas: se originan dentro del ámbito de la empresa: beneficios no distribuidos, provisiones y amortizaciones; debido a que son recursos propios permite a la empresa gozar de mayor independencia y solvencia (en lo que respecta al pago de intereses onerosos), su limitante es que no permite niveles de inversión mayores a los que se obtendría con un préstamo.
- Fuentes externas: porque nacen del aporte de agentes externos al ámbito productivo de la empresa; por ejemplo, los créditos, préstamos, descuentos comerciales, la emisión de obligaciones, el factoring o el leasing, así como otras fuentes similares como los inversionistas “ángeles” (clubes de profesionales que dedican parte de su patrimonio para proyectos innovadores de nuevas empresas), “venture capital” (inversiones a través de acciones que sirven para financiar startups de pequeño o mediano tamaño) o subsidios del gobierno a las empresas”.

### ***2.2.1.4 Ejemplos de fuentes de financiamiento.***

Circulantis (2019) afirma que: “Las distintas vías de entrada de capital constituyen las fuentes de financiación, y son:

- Préstamos hipotecarios,
- Arrendamientos financieros a largo plazo (renting o leasing),

- Préstamos o líneas de crédito a corto plazo,
- Financiación o descuento de activos comerciales: anticipo de facturas y similar.

### ***2.2.1.5 Tipos de financiamiento según su duración.***

#### *2.2.1.5.1 Financiamiento a corto plazo.*

Este tipo de financiamiento se utiliza para conseguir liquidez inmediata y solventar operaciones relacionadas directamente a los ingresos. Este se lleva a cabo en un período no mayor a 12 meses. Generalmente, las empresas que optan por esta vía estiman recibir un beneficio económico mayor al costo financiero del crédito. (Universidad ESAN, 2020)

El financiamiento a corto plazo es ideal para pequeñas y medianas empresas. Además, incluye prácticas financieras como el factoring (cesión de facturas por cobrar a cambio de efectivo), el descuento de pagarés o el confirming (servicio de pago a proveedores). (Universidad ESAN, 2020)

#### *2.2.1.5.2 Financiamiento a largo plazo.*

Se entiende como financiamiento de largo plazo a aquel que se extiende por más de un año y, en la mayoría de los casos, requiere garantía. Más allá de atender problemas o situaciones inesperadas, este financiamiento puede ayudar a la empresa con nuevos proyectos para impulsar su desarrollo. (Universidad ESAN, 2020)

Para acceder a los financiamientos de largo plazo es necesario cumplir con algunas exigencias, como un buen historial crediticio o presentar un proyecto sustentable. Por eso, los gerentes o encargados del área de finanzas deben evaluar muy bien los emprendimientos que quieran realizar, incluyendo un exhaustivo análisis de riesgos. (Universidad ESAN, 2020)

### ***2.2.1.6 Fuentes de financiamiento.***

#### **A) FFF: Friends, Family and Fools**

La inversión de la triple F se refiere a la primera oferta a la que la mayoría de los especialistas en marketing voltean, ya que ese es su círculo más cercano, el que los conoce y cree en sus ideas. Suele estar formado por amigos, conocidos y la propia familia. Esta forma de fuente de financiamiento es una de las máximas subestimadas dentro del mercado, debido a los grandes montos de financiamiento que demanda un desafío. (Coworkingfy, 2020)

***Ejemplo de esta fuente de financiamiento:*** Alibaba: Uno de los ejemplos más significativos en el comercio electrónico es el de Jack Ma, quien en 1999 controló para recaudar 60.000 dólares, apoyado por 17 amigos, y con sede en Alibaba.Com. Más de una década después, en 2014, sus acciones debutaron en Wall Street con una capitalización de mercado de más de \$ 231 mil millones. Esto demuestra que esta forma de inversión sigue siendo viable para ciertos tipos de emprendimientos. (Coworkingfy, 2020)

***Ventajas:*** Este tipo de hipoteca, en general, no está sujeta a ningún tipo de situación (intereses o plazos fijos) como las distintas fuentes de financiación. Esto ofrece al emprendedor un poco de libertad para desempeñarse sin tanto estrés. Aumente las posibilidades de ser rentable más rápido si controla para conquistar su núcleo más cercano junto con su asignación. (Coworkingfy, 2020)

***Desventajas:*** La consecución de su versión comercial empresarial está condicionada por la forma de financiación que compró. Entonces, en muchas posibilidades, esta fuente de financiamiento no siempre es factible para empresas que requieren financiamiento a gran escala. Como es sabido, aquellos que invierten



continuamente quieren una participación dentro de la empresa comercial. Esto de vez en cuando ya no es maravilloso, ya que sus puntos de vista no se adaptarán a los suyos. Que confíen en su idea ahora no implica que tengan conocimientos sobre empresas comerciales. Por lo tanto, es mucho más útil que antes de recurrir a esta forma de financiación, no olvide los pros y los contras o acepte la financiación de aquellas personas con las que se inclina a asociarse. (Coworkingfy, 2020)

## **B) Crowdfunding**

El crowdfunding ha llegado a actualizar la inversión de cantidades masivas de efectivo a través de uno o más seres humanos con pequeñas aportaciones en mayores cantidades. Representa una forma revolucionaria de financiación que ha roto con los modelos vintage. El crowdfunding, como también se le llama, incluye el financiamiento colectivo o masivo adquirido a partir de estructuras virtuales creadas principalmente para él. (Coworkingfy, 2020)

Para aprovechar esto, los especialistas en marketing únicos en su tipo deben presentar sus tareas en la plataforma y los clientes comenzarán a hacer sus contribuciones. Esta nueva forma de crowdfunding se ha convertido en una de las opciones más evolucionadas dentro de EE. UU. Y se está volviendo cada vez más popular en España. (Coworkingfy, 2020)

***Ejemplo de este tipo de fuente de financiamiento:*** Kickstarter; Se convirtió en fundada en 2009, dentro de los Estados Unidos. Tiene una comunidad de clientes e individuos junto con CNN y The New York Times. Su mayor limitación es que, hasta la fecha, ayuda mejor en tareas de Canadá, Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda y América.

Financian startups y proyectos de todo tipo, desde películas independientes, canción o periodismo hasta gastronomía, videojuegos o sistemas digitales. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** En lugar de depender de la ayuda de un solo inversor u organización de inversores, el crowdfunding le ofrece la oportunidad de obtener financiación de muchos clientes que deciden colaborar con su motivo. Publicar su desafío en estructuras virtuales de crowdfunding le brinda una mayor visibilidad para atraer la atención de inversores adicionales. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** Al haber ingresado varios compradores, debe ser responsable ante muchos seres humanos. La campaña de marketing publicitario tarda mucho en vender su concepto. (Coworkingfy, 2020)

### **C) Crowdlending**

This type of financing source for entrepreneurs is a variant of crowdfunding whose contributions come from individuals. It is a mass financing through loans in exchange for an interest rate on borrowed money. (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplo:** ECrowd: Finanzas confirmó tareas de nueva generación para actualizar tecnología más antigua y menos eficiente. Normalmente lo utilizan los especialistas en marketing que necesitan financiación y los inversores personales que desean obtener un mayor rendimiento de sus ahorros financieros. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Le permite obtener el capital importante para su emprendimiento sin los altísimos intereses que genera la financiación tradicional. Puede revelar la cantidad de efectivo que recauda cada día, lo que genera transparencia y considera. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** No siempre es posible cobrar la suma de dinero deseada. Convencer a los traders de habilidad puede ser difícil, ya que temen perder su inversión. (Coworkingfy, 2020)

#### **D) Financiamiento gubernamental**

Cada gobierno cuenta con programas de integración del ecosistema emprendedor como subvenciones y subvenciones públicas a través de sus ministerios e instituciones. Estas entidades son las encargadas de evaluar los proyectos para analizar si pueden acceder a las ayudas. Aunque son muy limitados tanto en cantidad como en uso, tienen como objetivo promover el desarrollo de iniciativas emprendedoras. (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplos:** Los Fondo Pyme: Incluyen programas de gobierno que tienen por objeto el desarrollo nacional a través de la promoción de las pequeñas y medianas organizaciones. La ayuda se realiza mediante el otorgamiento de guía transitoria a paquetes y proyectos que promuevan la implantación, mejora, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de la arena. Estos activos se canalizan a través de grupos intermedios. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Su principal beneficio es que, en algunos casos, el subsidio se reembolsa o con un interés tan bajo que puede llegar al 0%. En algunos países los recursos incluyen incluso mobiliario tecnológico y el traspaso de espacios físicos para llevar a cabo su emprendimiento. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** Los lapsus burocráticos que dificultan la aprobación del compromiso suelen ser prolongados y tediosos, poco acordes con el ritmo que requiere una tarea. La complejidad de los filtros puede conducir al soborno de funcionarios. (Coworkingfy, 2020)

## E) Concursos

Son convocatorias realizadas a través de empresas, fundaciones y colectivos que desean hacer aportes al entorno emprendedor. El motivo de este tipo de recursos de financiación para emprendedores es promover a los marketers emergentes que demuestren una gran capacidad. (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplo:** The Venture: Esta ocasión consiste en lanzar un nombre a la población emprendedora con la intención de exponer sus tareas. Los marketers seleccionados se someten a un pitch level, en el que el emprendedor presenta su concepto al público y al jurado. Entre ambas organizaciones se elige al emprendedor que cosechará un premio en monedas. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Este tipo de oposición representa una posibilidad de cosechar fuentes económicas sin mayores restricciones. Los eventos en esta magnificencia brindan una breve visibilidad de su tarea. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** Un emprendedor debe tener claro que esto indica que representa una oportunidad para obtener recursos monetarios, pero no un medidor para validar si su modelo de empresa comercial es bueno o no. La euforia que deja esta forma de concurso, en muchos casos, hace que el emprendedor fluya lejos de sus objetivos y se convierta en un cazador de premios. (Coworkingfy, 2020)

## F) La banca comercial

De los tipos de recursos financieros para emprendedores, constituyen uno de los más tradicionales del mercado. Asimismo, es uno de los más difíciles de conseguir, ya que suele estar disponible para tareas extremadamente solventes y con un plan económico completamente designado. Por tanto, se sugiere esta fuente de financiación

para que respondan aquellas empresas con aval y su patrimonio personal.  
(Coworkingfy, 2020)

**Ejemplo:** Cuando se obtiene un crédito se requiere de plazos a corto o a largo plazo, para que pueda ser una línea de contrato, ya que el pago es mixto, mensual, anual o trimestral, etc. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Se pueden crear prototipos de deseos de alta oposición, de modo que el rango de precios se pueda utilizar para diversas tareas, desde el desarrollo de un prototipo industrial o la obtención de equipos hasta el registro de patentes y el capital de funcionamiento. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** El banco fija constantemente el precio de las comisiones de la hipoteca concedida, independientemente de que tenga o no éxito en su proyecto. Si fracasa, es posible que deba pagar la cantidad de los mismos. Si ya no tiene la cantidad para pagar el préstamo, la institución financiera puede mantener una cantidad de los activos que establezca como garantía. (Coworkingfy, 2020)

#### **G) Capital privado (Private equity)**

“Anualmente, esto crece en un 100% y acompañado con rendimientos mínimos del 40%, cuyo objetivo de esto es lograr el capital y el crecimiento hacia la internacionalización del emprendimiento.” (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplo de este tipo de fuente de financiación:** Amexcap: Es uno de los recursos de financiamiento para comercializadores en México. Se estableció en 2003. Su objetivo es unir las finanzas de capital personal con el capital empresarial para controlar el efectivo aportado a través de los compradores y aumentar el precio de las agencias. Actualmente, esta organización invierte en organizaciones del sector fitness,

transporte, servicios monetarios, medios de comunicación, telecomunicaciones y centros de compras. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Mejorar la administración, las prácticas con los 5 millones de dólares que se dispone. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** Gracias al cambio que se dio en los objetivos, esto ayudó a mejorar el capital de trabajo. (Coworkingfy, 2020)

#### ***2.2.1.7 Importancia del financiamiento en las mypes.***

Del Águila (2016), Flores (2016), Alguieri (2007), Casana (2013), Arraya (2013) nos dicen que en una pequeña empresa el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales. (Córdova, 2017)

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada. (Córdova, 2017)

Antes de buscar un financiamiento, es necesario realizar una proyección real del negocio, esto para determinar en primer lugar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital. Y concluyen que el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer

es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos a corto y largo plazo. (Córdova, 2017)

## **2.2.2 Teoría de las micro y pequeñas empresas.**

### **2.2.2.1 Características de las micro y pequeñas empresas.**

En los últimos tiempos se ha hecho común ver grupos de emprendedores surgiendo económicamente con sus negocios, amparados en la figura de las MYPES (Micro y Pequeñas Empresas), así como las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) pero ¿cuál es la diferencia entre estas tres modalidades de empresa? Cada país las clasifica según sus propios términos y criterios. (MYPES.pe, 2020)

MYPES.pe (2020) dice lo siguiente: “En el Perú, la diferencia es marcada por lo establecido en la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, publicada el 2 de julio del año 2013”.

Anteriormente, la distinción entre micro, pequeña y mediana empresa se establecía considerando el número de trabajadores y el nivel de ventas anuales (medido en Unidades Impositivas Tributarias-UIT), sin embargo, con la puesta en vigencia de esta nueva ley, la diferenciación se hace únicamente por el nivel de ventas anuales. (MYPES.pe, 2020)

MYPES.pe (2020) dice lo siguiente: “Teniendo en cuenta esto, la normativa legal dicta que:

- Se denomina Microempresa a aquella cuyas ventas anuales no exceden de 150 UIT,
- Se denomina Pequeña Empresa a aquella cuyas ventas anuales sobrepasan las 150 UIT, pero no exceden de 1,700 UIT,

- Se denomina Mediana Empresa a aquella cuyas ventas anuales sobrepasan las UIT, pero no exceden de 2,300 UIT”.

#### ***2.2.2.2 Importancia de las micro y pequeñas empresas en el Perú.***

Fischman (2019) afirma: “Nadie puede discutir el lugar que tienen las MYPES en Perú (podríamos decir que son el primer lugar) gracias a la gran cantidad de miembros que tienen, su aporte a la economía y la cantidad de empleos que generan”.

Fischman (2019) afirma: “Perú es de los pocos países que subdivide su clasificación de micro, pequeñas y medianas empresas. Se habla de las MYPES, que incluyen las micro y las pequeñas, y de PYME, para referirse a las pequeñas y medianas”.

Esta diferenciación es porque las MYPES son las más destacables y numerosas en el país. Generan 75% de los empleos, según datos de la Cámara de Comercio de Lima (CCL). El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), señala que existen alrededor de 6.2 millones de micro y pequeñas empresas. Según PROMYPE, estas empresas son responsables 42% de la producción nacional. (Fischman, 2019)

Por su mismo tamaño, las MYPES no son capaces de ofrecer muchos empleos, 83.5% de ellas no tienen más de cinco trabajadores. Pero el número de estas empresas de menor tamaño va teniendo un crecimiento constante, entre 2007 al 2015, el ritmo de crecimiento anual promedio ha sido de 7.6%.(Fischman, 2019)

Pero a pesar de la gran importancia de las MYPES para la economía peruana, la ausencia de empresas medianas es una gran debilidad, en especial para la economía y el desarrollo del país. Es importante que el Gobierno proporcione más y mejores facilidades a las microempresas para que puedan progresar y crecer para convertirse en pequeñas empresas saludables, y más adelante en medianas. (Fischman, 2019)



Yolanda Torriani, titular del gremio empresarial, comentó que las MYPES «[Tienen] ahora muy claro sus objetivos y la forma de conseguirlos. Se plantean estrategias de producción, de comercio, de administración y de inversión tecnológica, y se preocupan por encontrar el soporte a una estabilidad financiera a corto y mediano plazo». (Fischman, 2019)

### ***2.2.2.3 Beneficios de las micro y pequeñas empresas.***

#### *2.2.2.3.1 Beneficios tributarios.*

“Las Personas Naturales que formen parte del NRUS (Nuevo Régimen Único Simplificado) sólo efectuaran el pago de una cuota mensual de S/. 20.00 cuyo importe incluye el pago de impuesto a la renta e IGV. La microempresa que dentro del RER (Régimen Especial de Renta) sólo pagaran el 1.5 % de sus ingresos netos mensuales.” (Guzmán, 2015)

“Las mypes no están obligadas a pagar las tasas Municipalidades de los siguientes trámites: renovación, actualización de datos entre otros relacionados a la misma, excepto en el cambio de uso. Por eso solo se asumirá el 30% de los derechos de pago por trámites hechos ante el MINTRA (Ministerio de Trabajo).” (Guzmán, 2015)

#### *2.2.2.3.2 Beneficios Laborales.*

Guzmán (2015) afirma lo siguiente: Para los Empleados:

- Tienen el derecho de recibir una Remuneración Mínima Legal.
- Su jornada laboral consta de 8 horas.
- Tienen derecho a recibir remuneración por el sobretiempo.
- Tienen un descanso semanal y en los días feriados.
- Tienen que recibir 15 días de vacaciones.

- Tiene acceso a un seguro de salud, además del aseguramiento de sus derechohabientes.
- Deben abonar a una AFP (Administradora Privada de Pensiones) o a la ONP (Oficina de Normalización Previsional), en este caso libre elección.
- Se vale suscribirse al SPS (Sistema de Pensiones Sociales) cuyo pago será adjudicado por el Estado en un 50%. (Guzmán, 2015)

Guzmán (2015) afirma lo siguiente: Para el Empleador:

- No se obliga a hacer el pago de CTS.
- Sus empleados sólo tienen de 15 días de vacaciones.
- No son obligadas a aumentar recarga del 35% por el trabajo nocturno.
- No debe pagar las gratificaciones por Fiestas Patrias o Navidad.
- No tienen la necesidad de pagar Asignación Familiar
- No tienen una parte de las utilidades.
- Tiene derecho al seguro de salud, además del aseguramiento de sus derechohabientes.
- Podrá optar por el SIS (Sistema Integral de Salud) por el cual solo deberá pagar mensualmente S/. 15.00, ya es subsidiado por el estado y cuyo monto de cobertura es de 12,000 soles anuales por alguna enfermedad
- Abonar a la AFP o a la (ONP), es de medida opcional.
- Podrá suscribirse al SPS cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

#### 2.2.2.3.3 Beneficios financieros.

“Factoring, permite al microempresario, el cual realiza sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato mediante la venta de sus facturas. FOGEM (El Fondo de Garantía Empresarial) facilita los créditos otorgados. El Programa Especial

de Apoyo Financiero para la Mype (PROPYME) dirige los recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.” (Guzmán, 2015)

### **2.2.3 Teoría de empresas de servicio.**

#### ***2.2.3.1 Características de las empresas de servicio.***

##### **a) Inseparabilidad.**

Gestionar-fácil (2020) afirma: “La inseparabilidad de los servicios significa, entre otras cosas, lo siguiente:

- No pueden ser almacenados e inventariados.
- Son creados y consumidos al mismo tiempo.
- Las fluctuaciones en la demanda no pueden ser atendidas con inventarios.
- En el momento que se requiere el servicio, es preciso ofrecerlo in situ
- La calidad no puede medirse antes de la realización del servicio”.

Ejemplo: en el caso de un hotel, el cliente no paga por algo que pueda llevarse a su casa para consumirlo en otro momento. El servicio se provee y se consume al mismo tiempo. Al alojarse, el cliente está consumiendo el servicio; en el mismo momento en el que el hotel se lo está entregando. (Gestionar-fácil, 2020)

##### **b) Intangibilidad.**

Gestionar-fácil (2020) afirma: “La intangibilidad de los servicios se explica como sigue:

- Son conceptos y actividades que forman parte de un proceso.
- No pueden ser tocados, manipulados, saboreados...
- No hay necesidad de transporte o almacenamiento del servicio.

- El cliente tiene en cuenta la reputación de los proveedores de servicios para medir la calidad y tomar decisiones.
- En muchos sectores, hay regulaciones impuestas por los gobiernos, que, en cierta manera, aseguran un nivel de calidad «aceptable».

Ejemplo: Dentro de la caja del motel, el comprador ya no paga por algo que puede contactar con sus manos. El consumidor ingresa al motel y vivirá una experiencia particular. Seguro que puedes tocar y hacer uso de cosas tangibles (como la cama o un frigorífico). Pero el servicio en sí (quedarse, descansar, relajarse con una bebida) no siempre es tangible. (Gestionar- fácil, 2020)

### c) **Heterogeneidad.**

Gestionar-fácil (2020) afirma: “La heterogeneidad de los servicios significa lo siguiente:

- Desde la perspectiva del cliente, siempre hay una variación en el servicio ofrecido.
- Es muy difícil repetir el servicio de manera exacta. Es decir, un servicio es realizado y consumido, y nunca se puede repetir exactamente el “mismo servicio”. Las circunstancias y condiciones actuales y/o los recursos asignados, son diferentes en cada realización o entrega.
- Los servicios pueden ser modificados para cada nuevo cliente, en cada nueva situación. Es decir, la personalización del servicio incrementa su naturaleza heterogénea.
- La calidad percibida del servicio varía, con toda seguridad, de un cliente a otro”.

Ejemplo: en el caso del hotel, el cliente consume un servicio en un momento, en una ubicación concreta, con una habitación, con ciertos recursos (cama, baño, personal, materiales) que son de ese momento. La próxima vez que el cliente se aloje, el servicio no será el mismo. (Gestionar-fácil, 2020)

Por ejemplo, podría recibirlo otra persona y atenderlo de otra manera. Es muy probable que la limpieza de la habitación lo haga otra camarera de pisos. Los productos de limpieza podrían ser de otra marca. También es probable que haga uso de otros servicios del hotel, como la lavandería. (Gestionar-fácil, 2020)

#### **d) Caducidad.**

Gestionar-fácil (2020) afirma: La caducidad de las ofrendas se refiere, entre diferentes cosas, a lo siguiente:

- La “capacidad” de un servicio que no se usa, caduca. Si el servicio no es demandado y utilizado, se produce una pérdida.
- Los servicios no se pueden almacenar, por lo tanto, cuando no se usan en su capacidad máxima, la empresa pierde oportunidades.
- La gestión de los servicios se ocupa de la estimación de la capacidad y de su planificación.
- Los servicios, una vez consumidos, no pueden ser consumidos otra vez en las mismas condiciones exactas.

Ejemplo: En el caso de la posada, si ningún consumidor baja a la piscina, el servicio prestado a través del bartender puede ser una pérdida. Es un servicio que caduca. Además, las habitaciones no utilizadas resultan ser una oportunidad perdida para el albergue. (Gestionar-fácil, 2020)

#### **e) Co-creación o participación del cliente.**

Gestionar-fácil (2020) afirma: El co-advenimiento es un tema interesante dentro del caso de los grupos de servicios. ¿Qué sugiere que el cliente participe en el método de presentación del proveedor?

- Un cliente tiene la oportunidad de obtener los servicios modificados según sus requerimientos específicos. Esta característica hace que sea difícil evaluar o comparar los servicios previos.
- La comercialización de servicios requiere empatía, para ponerse en la mente del cliente.
- Las interacciones con el cliente, las entradas y salidas a los procesos que intervienen en los servicios, son variables.
- La gestión del talento humano es importante. El personal es el factor clave de éxito en empresas de servicios”.

Ejemplo: en el caso del resort, el comprador podría solicitar una cama auxiliar para un niño. En uno de estos casos, el operador puede adaptarse a sus instancias. Asimismo, es posible que el cliente desee pedir que no se limpie la habitación, ya que prefiere relajarse toda la mañana. Incluso mientras el cliente ofrece su opinión sobre lo excepcional del proveedor, participa en su advenimiento. (Gestionar-fácil, 2020)

### ***2.2.3.2 Tipos de empresas de servicio.***

#### ***2.2.3.2.1 Empresas de actividades “uniformes”.***

Son negocios que mantienen los valores cruciales de la empresa comercial, con poco comercio; son estables. Por ejemplo, no puede haber variante dentro de los precios del transportista, en los cargos de personal, dentro de los medios utilizados para realizar el servicio, entre diferentes factores. (Gestionar-fácil, 2020)

Gestionar-fácil (2020) afirma: Dentro de este tipo de emprendimientos podemos mencionar los que se pueden ubicar en sectores que incluyen limpieza, reparación y conservación de equipos. Además, organizaciones de consultoría y empresas de envío de paquetería. Es un portador sólido, con una ejecución comparable en todos los casos. La ejecución del servicio está dominada por los colaboradores y, en algunos casos, son tareas repetitivas sin ningún intercambio.

#### *2.2.3.2.1 Empresas de gestión de proyectos.*

Existe ese otro tipo de empleador, que, a pesar de que implican un proveedor definido, la creencia se hace fundamentalmente en base a iniciativas. Estos tienen intervalos distintivos, de modo que involucran responsabilidades o actividades comunes y precisas, para cada emprendimiento abordado. (Gestionar-fácil, 2020)

Gestionar-fácil (2020) afirma: En este caso es común hablar de fases, cada una con un grupo de actividades, que demandan insumos, recursos e información para su ejecución.

Gestionar-fácil (2020) afirma: Ejemplos de este tipo de empresas pueden ser las de desarrollo de software, consultoras especializadas en áreas de ingeniería, consultoras en procesos de selección de personal, entre otras.

Gestionar-fácil (2020) afirma: A diferencia de las empresas con actividades uniformes, las de gestión de proyectos no mantienen sus costes de producción. Cuando se trata de proyectos, los presupuestos pueden variar, al igual que los gastos y las inversiones.

Gestionar-fácil (2020) afirma: Por otro lado, reconocemos que cada proyecto es único. Por esta razón, es típico que unos pocos demanden más activos de personal

que otros, por ejemplo; o que se requiera una eventual subcontratación para responsabilidades precisas.

#### *2.2.3.2.1 Empresas de servicio mixto.*

A este tipo de 1/3 de empresas pertenecen las que ofrecen un servicio junto con la venta de 1 o más mercancías o bienes. No es raro descubrirlos en sectores como el turismo, las ofertas de restauración doméstica o en el caso de los motores, por ejemplo. (Gestionar-fácil, 2020)

Gestionar-fácil (2020) afirma: Observe que los productos pueden ser adquiridos por el cliente a través de otro proveedor, diferente al que presta el servicio. Por ejemplo, esto puede ocurrir en el caso de reparaciones en el hogar.

Gestionar-fácil (2020) afirma: Pero lo común y lo esperado, es que el cliente adquiera tanto el servicio como los productos involucrados, de la misma empresa. De hecho, esto es una condición para garantizar la calidad integral del servicio prestado.

Gestionar-fácil (2020) afirma: La clave en este tipo de organización es que debe haber correspondencia entre el transportista y los artículos o mercancías tangibles. Es lógico que mantengan una relación cercana; de lo contrario, dejaría de ser una empresa proveedora conjunta.

#### *2.2.3.3 Importancia de las empresas de servicio.*

Gestionar-fácil (2020) afirma: Todos sabemos que las empresas de servicios han existido siempre. Han cumplido un rol fundamental en el acompañamiento y el aprovisionamiento de muy diversos sectores.

Gestionar-fácil (2020) afirma: Sin las empresas de servicio, otras empresas, sectores industriales y la sociedad en general, no habrían progresado como lo han hecho hasta ahora.



Gestionar-fácil (2020) afirma: Los ejemplos comunes los encontramos en empresas de electricidad, gas, transporte de mercancías, comunicaciones, empresas del sector turístico, etc. Inclusive, hay empresas de servicio en áreas como la cultura, entre otros tipos.

Gestionar-fácil (2020) afirma: Lo común es que sean empresas con un alto nivel de especialización. Aunque existen excepciones, pues hay empresas que ofrecen tanto servicios como bienes o productos tangibles.

#### **2.2.4. Descripción de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.**

La empresa BOHEMIA 80 tiene más 3 años de funcionamiento en Huacho, la cual está a cargo del Sr. Claros Leandro Abner Felipe, tiene como ruc es: 20602229417, este se encuentra ubicado en Av. Túpac Amaru n 292, Huacho, Huara, Lima. Este negocio es únicamente atendido por los el gerente y su esposa, quienes trabajan allí. Esta empresa esta tiene como régimen el tributario, el régimen mype tributario.

### **2.3 Marco conceptual**

#### **2.3.1 Definición de financiamiento.**

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. (Significados, 2019)

La financiación o financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones. La

financiación corresponde entonces a la obtención de dinero que puede ser destinado, por ejemplo, al presupuesto de una obra o proyecto. Igualmente, puede servir para pagar a proveedores o empleados. (Economipedia, 2020)

### **2.3.2 Definición de Mype.**

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (MYPES.pe, 2020)

La Micro y Pequeña Empresa es, siguiendo su definición legal, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee. (Mares, 2013)

### **2.3.3 Definición de empresa de servicios.**

Gestonar-fácil (2020) afirma: “Un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a las necesidades de un cliente o usuario”.

Gestonar-fácil (2020) afirma: “Actividades económicas que crean valor y proporcionan beneficios a los clientes en tiempos y lugares específicos, como resultado de producir un cambio deseado en (o a favor de) el receptor del servicio (Lovelock, 2011)”.

Existen diferentes necesidades colectivas, que deben ser satisfechas de una u otra forma, no siempre es por medio de la obtención o adquisición de un bien material, sino que es por el hecho de que nos presten un servicio que nos sentimos conformes y

con nuestras necesidades cumplidas o cubiertas, las Empresas de Servicios tienen el fin de brindarle a la comunidad este beneficio para ser complacidos. Muchas de las empresas de servicios que ofrecen servicios de bienes y servicios, son constituidas con fines de lucro; Por otro lado, las empresas del estado cumplen roles importantes de satisfacer necesidades colectivas la cual brindan servicios de calidad. (Yirda, 2020)

### **III. Hipótesis**

No aplicó la hipótesis a mi trabajo de investigación debido a tener un diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso, y este tipo de trabajo no cuenta con una hipótesis aplicable; como Mata (2019) afirma que, contrario a lo que con frecuencia se piensa, no toda investigación cuantitativa recurre al uso de hipótesis. Tampoco existe una cantidad y tipo de hipótesis predeterminados de antemano. Efectivamente, no todo planteamiento de problema de investigación cuantitativo se circunscribe al uso y formulación de hipótesis, ni a un mismo o único tipo, sino que, existen diversas opciones, según sean las metas formuladas en las preguntas y los objetivos de investigación.

## **IV. Metodología**

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

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; fue no experimental porque no se manipulo la variable, solo se limitó a analizar la variable en su contexto natural, fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir los aspectos más importantes de la variable de la investigación, fue bibliográfico porque una parte de la investigación comprendió la revisión bibliográfica de los antecedentes pertinentes a dicha investigación, fue documental porque de ser necesario se utilizó algunos documentos para usarlo como fuentes de información para la investigación y finalmente fue de caso porque la investigación de campo se limitó a estudiar o investigar la situación de un lugar en particular.

### **4.2 Población y muestra**

#### **4.2.1 Población.**

La población de esta investigación estuvo conformada por todas las micro y pequeñas empresas del sector servicio que pertenecen al rubro restaurant del Perú.

#### **4.2.2 Muestra.**

La muestra estuvo conformada por el caso utilizado para la investigación, la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. de Huacho.

### **4.3 Definición y operacionalización de las Variables e indicadores**

Ver anexo 06.

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

#### **4.4.1 Técnicas.**

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y para el recojo de información de la parte de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. se utilizó la técnica de encuesta.

#### **4.4.2 Instrumentos.**

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas y para el recojo de la información se utilizó un instrumento llamado cuestionario que se aplicó al gerente de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.

#### **4.5 Plan de análisis**

Para cumplir con el objetivo específico 1 se utilizó fichas bibliográficas, además de una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que serán presentados por separado como: internacionales, nacionales, regionales y locales.

Para cumplir con el objetivo específico 2 se utilizó una herramienta de recolección de datos, denominado cuestionario que fue aplicado al gerente de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.

Para cumplir con el objetivo específico 3 se realizó un cuadro comparativo de análisis referente a los resultados obtenidos del objetivo específico 1 y del objetivo específico 2.

#### **4.6 Matriz de consistencia**

Ver anexo 07.

#### **4.7 Principios éticos**

##### **Protección a las personas**

En las investigaciones en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este

principio no sólo implica que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino también involucra el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular, si se encuentran en situación de vulnerabilidad. (Uladech, 2019, p.2)

### **Justicia**

El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación. (Uladech, 2019, p.3)

### **Libre participación y derecho a estar informado**

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto. (Uladech, 2019, p.3)

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

En este capítulo se realizó un estudio de los aspectos más relevantes para el informe y se realizó un diagnóstico aplicando los resultados de las técnicas de recolección de datos como son: la ficha bibliográfica, el cuestionario aplicado al gerente de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.

#### 5.1.1 Resultados del objetivo específico N° 01.

##### Cuadro 01

##### Antecedentes de la investigación

AUTOR	RESULTADO
<b>Noriega (2018)</b>	En su trabajo obtuvo los siguientes resultados: manifiesta que en muchas ocasiones ha tenido limitaciones para obtener crédito por parte principalmente de entidades financieras de mayor demanda en el mercado (BCP), pero si tiene financiamiento del terceros no bancarizados caja del santa y MI banco por un monto de 80, 000 soles a una tasa del 25% anual, también afirma que el crédito es para realizar compras de mercadería.
<b>De La Cruz (2019)</b>	Mostro los siguientes resultados: ha obtenido un financiamiento por parte de las entidades bancarias en el año 2017. La empresa cuenta con un financiamiento a largo plazo, el financiamiento de crédito obtenido es de s/8.000 a s/8.000.
<b>Cabello (2018)</b>	Nos muestra como resultados: la empresa se financio con diferentes bancos formales para poder ampliarse en el ámbito competitivo de servicios, compra de activos, materiales e insumos para realizar los



---

trabajos con los diferentes clientes, es debido a los financiamientos y la eficiencia en los trabajos realizados que se logra crecer económicamente como de prestigio.

---

**Palacios (2017)** Refiere que como resultado que en la entrevista realizada al gerente general el sr. Edwin Palacios Mendoza de la empresa del caso de estudio Multiservicios Palacios S.R.L., se obtuvo como resultado que recurrió al financiamiento de terceros siendo de la banca formal con el nombre de Banco de Crédito del Perú con una tasa de interés del 11 al 20% dándole un crédito de financiamiento para la adquisición de activos fijos a largo plazo.

---

**Peña (2019)** Su trabajo arrojó estos resultados: Respecto de la pregunta si solicita financiamiento a los bancos (Tabla 30), el resultado nos indica que el 61.1% de los empresarios encuestados sí lo hace mientras que el 38.9 no lo hace, de igual forma, respecto de las tasas de interés que cobran los bancos (Tabla 31), el estudio nos arroja como resultado que el 61.1% no está conforme con las tasas de interés que cobran los bancos y un 38.9% si está de acuerdo.

---

**Fernández y Fernández (2018)** Muestra los siguientes resultados: En tabla 17 y figura 16 se observa que, de los 35 microempresarios encuestados, el 88% manifiesta que obtuvo el financiamiento a través de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito mientras que el 12% lo obtuvo de los bancos de la localidad. En tabla 18 y figura 17 se observa que, de los 35 microempresarios encuestados, el 34.29% manifiesta haber utilizado el dinero recibido para Capital de trabajo, el 20% para inversiones y el 17.14% para

---

---

Compra de activos fijos (maquinas, herramientas, equipos entre otros). Existe un 8.57% que destinó para compra de activos y capital de trabajo y un 14.29% lo destinó para otros objetivos. En tabla 19 y figura 18 se observa que, de los 35 microempresarios encuestados, el 45.71% manifiesta haber solicitado crédito entre 2001-3000 soles mientras que el 25.71% en montos entre 30001-4000 y otro 25.71% en más de 4000 soles. En tabla 20 y figura 19 se observa que, de los 35 microempresarios encuestados, el 57.14% manifiesta haber obtenido el préstamo en un día, el 22.86% entre 2 a 4 días y el 20% entre 5 a 7 días. En tabla 21 y figura 20 se observa que, de los 35 microempresarios encuestados, el 34.29% manifiesta haber obtenido el préstamo con una tasa de interés entre 10% a 14.5% mensual mientras que el 31.43% entre el 5.5% a 9.5% y el 20% de los encuestados obtuvo una tasa de interés entre el 15% a 20%. Además el 11.43% obtuvo un financiamiento entre el 1 a 5% y solo un 2.86% con una tasa mayor del 20% mensual.

---

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

### **5.1.2 Resultados del objetivo específico N° 02.**

#### **Cuadro 02**

##### **Resultados del cuestionario aplicado**

<b>PREGUNTAS</b>	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>RESPUESTA</b>
<b>Datos generales del representante legal de las Mype</b>		
	18-25 años ( )	

Edad del representante legal de la empresa	26-30 años ( )	41- 50 años
	31-40 años ( )	(X)
	41-50 años ( )	
	51 a más años ( )	
Sexo del representante legal de la empresa	Masculino ( )	Masculino
	Femenino ( )	(X)
Grado de instrucción	Ninguno ( )	
	Primaria completa ( )	
	Primaria Incompleta ( )	
	Secundaria completa ( )	Superior no
	Secundaria Incompleta ( )	Universit.
	Superior universitaria completa ( )	Incompleta
	Superior universitaria incompleta ( )	
	Superior no Universit. Completa ( )	(X)
Superior no Universit. Incompleta ( )		
Estado Civil	Soltero ( )	
	Casado ( )	Soltero
	Conviviente ( )	(X)
	Divorciado ( )	
	Viudo ( )	
Profesión	Contador ( )	
	Administrador ( )	Contador
	Ingeniero ( )	(X)
	Ninguno ( )	

---

**Principales características de la Mype**

---

Tiempo en años que se encuentra en el mercado	1-2 años ( ) 3-5 años ( ) 6 a más años ( )	3-5 años <b>(X)</b>
Número de trabajadores	1-2 ( ) 3-5 ( ) 6 a más ( )	6 a más <b>(X)</b>
Motivos de formación de la Mype	Obtener ganancias ( ) Subsistencia ( )	Obtener ganancias <b>(X)</b>
<b>Del Financiamiento de la MYPE</b>		
Cómo financia su actividad productiva	Con financiamiento propio (autofinanciamiento) ( ) Con financiamiento de entidades ( ) Con financiamiento de amigos y familiares ( )	Con financiamiento de entidades <b>(X)</b>
A qué entidades recurre para obtener financiamiento:	Entidades bancarias ( ) Entidades no bancarias ( ) Prestamistas o usureros ( )	Entidades bancarias <b>(X)</b>
Tasa de interés pagada a la entidad financiera	5-10% ( ) 11-20% ( ) 21-30% ( ) 31% a más ( )	11 - 20% <b>(X)</b>
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Si ( ) No ( )	Si <b>(X)</b>

	500-2500 soles ( )	2501-4500 soles
Monto Promedio de	2501-4500 soles ( )	(X)
crédito otorgado	4501-6500 soles ( )	
	6501 a más soles ( )	
Tiempo del crédito	El crédito fue de corto plazo ( )	El crédito fue de
solicitado	El crédito fue de largo plazo ( )	corto plazo (X)
En qué fue invertido	Capital de trabajo ( )	
el crédito financiero	Mejoramiento y/o ampliación del	Activos fijos
solicitado	local ( )	(X)
	Activos fijos ( )	
	Programa de capacitación ( )	
	Otros-Especificar ( )	

Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado al gerente de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.

### 5.1.3 Resultados del objetivo específico N° 03.

#### Cuadro 03

#### Resultados del análisis comparativo

Aspecto de comparación	Resultados del O.E. 1	Resultados del O.E. 2	Resultados del O.E. 3
Forma de financiamiento	Cabello (2018) la empresa se financio con diferentes bancos formales, lo cual es ratificado por De La Cruz (2019) que refiere la obtención de un	La empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. recurrió al	Si coincide

	financiamiento por parte de las entidades bancarias.	financiamiento de entidades.	
<b>Sistema al que acuden</b>	Palacios (2017) en la entrevista realizada al gerente general el sr. Edwin Palacios Mendoza de la empresa del caso de estudio Multiservicios Palacios S.R.L., se obtuvo como resultado que recurrió al financiamiento de terceros siendo de la banca formal, lo cual lo reafirma Peña (2019), respecto de la pregunta si solicita financiamiento a los bancos (Tabla 30), el resultado nos indica que el 61.1% de los empresarios encuestados sí lo hace.	La empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. para acceder a un Crédito comercial recurrió al sistema de financiamiento bancario, y este fue solicitado a plazo corto.	Si coincide
<b>La institución financiera que dio el crédito</b>	Fernández y Fernández (2018) afirma el 88% manifiesta que obtuvo el financiamiento a través de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito que el 12% lo obtuvo de los bancos de la localidad, mientras	La empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. obtuvo muchas ocasiones ha tenido limitaciones	No coincide

	<p>que Noriega (2018) manifiesta para obtener el crédito por parte de una entidad principalmente de fuentes bancarias, financieras de mayor demanda en el Banco del mercado (BCP), pero si tiene Scotiabank. El financiamiento de los terceros no bancarizados caja del santa y Mi banco.</p>	
<p><b>Tasa de interés obtenida</b></p>	<p>Noriega (2018) manifiesta que el La empresa financiamiento fue a una tasa del BOHEMIA 80 25% anual, Palacios (2017) tiene E.I.R.L. obtuvo un financiamiento de terceros una tasa de con una tasa de interés del 11 al interés de entre 20% anual y Fernández y el 11 – 20%, Fernández (2018) en tabla 21 y para ser más figura 20 se observa que, de los exactos es de 35 microempresarios 18% anual. encuestados, el 34.29% manifiesta haber obtenido el préstamo con una tasa de interés entre 10% a 14.5% mensual mientras que el 31.43% entre el 5.5% a 9.5% y el 20% de los encuestados obtuvo una tasa de</p>	<p>Si coincide</p>

	<p>interés entre el 15% a 20%.</p> <p>Además, el 11.43% obtuvo un financiamiento entre el 1 a 5% y solo un 2.86% con una tasa mayor del 20% mensual.</p>	
<p><b>En que invirtió el crédito recibido</b></p>	<p>Fernández y Fernández (2018) La empresa en tabla 18 y figura 17 se observa BOHEMIA 80 que de los 35 microempresarios E.I.R.L. utilizó encuestados, el 34.29% el crédito para la manifiesta haber utilizado el compra de dinero recibido para Capital de activos fijos. trabajo, el 20% para inversiones y el 17.14% para Compra de activos fijos (maquinas, herramientas, equipos entre otros), mientras que Palacios (2017) refiere que un crédito de financiamiento para la adquisición de activos fijos.</p>	<p>Si coincide</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los objetivos específicos 1 y del objetivo específico 2.

## 5.2 Análisis de resultados

### 5.2.1 Respecto al objetivo específico N° 01.



**Fernández y Fernández (2018), Palacios (2017), Cabello (2018) y Noriega (2018)** estos autores coinciden en sus resultados, establecen que las mypes son el motor de cualquier país, principalmente en países donde abunda la informalidad aun, las Mypes recurren a un financiamiento comercial de parte de entidades bancarias en su mayoría por ser más seguras y acceden a créditos a cortos plazos con tasas de intereses mediadamente bajas que están entre las 10% a 30% de interés anual, este financiamiento en su mayoría es usado para compra de activos fijos. Estos resultados también coinciden con los resultados encontrados por **Logreira & Bonett (2017)** refieren que cuentan con financiación de largo plazo compuesta en su mayoría por préstamos en moneda local proveniente de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, créditos comerciales (con proveedores) pero estos no ofrecían ventaja alguna para el microempresario, debido que el acceso a estos eran en las mismas condiciones que cualquier Pyme o gran empresa. Lo que a su vez coincide con las bases teóricas referidas por el **Córdova (2017)**, el cual dice, las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales. El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada.

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

Los resultados del cuestionario aplicado al gerente de la empresa BOHEMIA

80 E.I.R.L. se sabe que obtuvo un financiamiento comercial, el cual se utilizó para la compra de activos fijos, el cual beneficia a brindar un mejor servicio en el negocio, el monto promedio del crédito solicitado fue de 3000 soles, a lo cual, este lo recibió de una entidad bancaria, específicamente en el Banco Scotiabank, con una tasa de interés del 18% mensual de corto plazo de pago.

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

Los resultados sobre el análisis comparativo sobre los objetivos específicos 1 y 2 son los siguientes:

La revisión de los autores mostró que la gran mayoría de Mype financian sus actividades o negocios los llamados financiamientos de entidades o comerciales, lo cual coincide con la micro y pequeña empresa encuestada respondió que su financiamiento se obtuvo mediante el crédito comercial.

En cuanto al sistema al que acuden, los autores caso mostraron que las micro y pequeñas empresas apelan a las entidades bancarias para solicitar un crédito para su negocio, a lo cual la empresa tomada como caso lo confirma.

Por otro lado, la mayoría de los autores afirman que las Mypes para buscar un financiamiento lo hacen en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, lo cual es lo contradictorio a lo que afirma la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. que afirma que obtuvo el crédito en el Banco Scotiabank.

En la tasa de interés obtenida en el financiamiento los autores piensas que la gran mayoría de tasas varían, ya sea dependiendo de si recurre a un banco o Caja Municipal, estas rondan entre los 10% a las tasas más altas 35% anuales en un corto periodo de pago, lo cual coincide con lo dicho por la empresa, que refiere que obtuvo una tasa de interés de entre el 11 – 20%, para ser más exactos es de 18% anual.

Finalmente, los autores establecieron que el crédito obtenido se utiliza en su mayoría para la compra de activos fijos, pero también para el mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo, a su vez, la Mype de caso respondió que utilizó para la compra de activos fijos, lo cual concuerda con lo antes mencionado por los autores.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Conclusiones**

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

La mayoría de los autores concluyeron que en su mayoría las micro y pequeñas empresas cuando solicitan un crédito requieren a la banca formal es decir a las empresas bancarias, para ser más específicos a entidades Bancarias y de igual forma las Cajas Municipales, el financiamiento obtenido es a una tasa relativamente baja siendo el rango de 5 a 25% siendo las mejores tasas para las mype en plazos cortos, estos tienen como finalidad la compra de activos fijos en su mayoría peor también se utiliza para el mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.

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

Se concluye que para la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. el financiamiento fue bueno para el crecimiento de la empresa debido a que sirvió para mejorar el servicio brindado por la empresa a sus clientes, este financiamiento fue usado de la mejor manera y pagado en forma responsable creando una línea crediticia buena para futuros financiamientos que se necesiten.

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

Para la comparación de los antecedentes con la empresa tomada como caso se concluye que tanto la empresa como la mayoría de los autores concuerdan en varios puntos como antes se mencionó, pero se contradicen en el tipo de banca formal a la recurren, representando que la gran mayoría recurren a los bancos mientras el restante recurre a las Cajas Municipales para la obtención de créditos para utilizarlos en las necesidades de sus empresas.

### **6.1.5 Conclusión general.**

Finalmente se concluye las micro y pequeñas empresas son muy fundamentales para el crecimiento de un país, en cuanto al financiamiento por mayoría se determinó que las mypes recurren a un financiamiento de una empresa comercial (banca comercial) para solicitarlo; en cuanto al tipo de banca que recurren en su gran mayoría recurren a un banco siendo el segundo recurrido las Cajas Municipales, estas ofrecen tasas relativamente más bajas que las demás es por eso que recurren más estas entidades para solicitar un financiamiento a corto plazo.

### **6.2 Recomendación**

Se recomienda a la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. que revise y compare las tasas de interés bancarias que proveen los bancos además de las que le ofrecen las Cajas Municipales para que acceda a un financiamiento y este sea el mejor para poder pagarse de forma oportuna sin afectar los ingresos de la empresa.

## VII. Aspectos complementarios

### 7.1 Referencias bibliográficas

- Cabello, P. J. (2018). *Caracterización del financiamiento de las empresas del sector servicios del Perú: caso empresa “JM Ingeniería en construcción y recubrimientos S.A.C.”* – Lima, 2017.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9003>
- Circulantis. (2019). *Fuentes de Financiación de una empresa.*  
<https://circulantis.com/blog/fuentes-de-financiacion/>
- Córdova, A. P. (2017). *Importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso mype, Lubricantes y Multiservicios Mateo EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos,* Chilca - Huancayo 2016.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3632>
- Coworkingfy. (2020). *10 tipos de fuentes de financiamiento para emprendedores* /*Reúne el capital que necesitas.* Recuperado de <https://coworkingfy.com/tipos-fuentes-financiamiento-emprendedores/>
- De la Cruz, F. D. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa las Maruchitas de Chimbote,* 2016.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16739>
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). *Definición de financiamiento.*  
<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

- Enciclopedia Económica. (2019). *Fuentes de financiamiento*.  
<https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>
- Fernández, K. M. y Fernández, Y. P. (2018). *Financiamiento en Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio, Rubro Bodegas del Distrito de Huacho-2016*.  
<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/2535>
- Fischman, F. (2019). *La importancia de las PYMES en Perú*.  
<https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-peru#:~:text=Generan%2075%25%20de%20los%20empleos,de%20micro%20y%20peque%C3%B1as%20empresas.&text=Aumentar%20a%20m%C3%A1s%20el%20n%C3%BAmero,de%20Per%C3%BA%20probablemente%20crecer%20a%20tambi%C3%A9n>
- Gestión. (2019). *Martín Vizcarra: 'apenas 4 de cada 10 pymes acceden al financiamiento'*.  
<https://gestion.pe/economia/martin-vizcarra- apenas-4-de-cada-10-pymes-acceden-a-financiamiento-noticia/>
- Gestionar-fácil. (2020). *¿Qué son las empresas de servicio? Características*.  
<https://www.gestionar-facil.com/empresas-de-servicio/>
- Grupo Verona. (2020). *Clasificación de las fuentes de financiamiento*.  
<https://grupoverona.pe/clasificacion-de-las-fuentes-de-financiamiento/>
- Guzmán, J. C. (2015). *Mype: Conoce los beneficios de formalizar tu empresa*. Andina.  
<http://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=569848>
- Levy, N. (2019). *Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo*.  
<http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>

- Logreira, C y Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia*.  
<https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/371>
- Mares, C. (2013). *El régimen jurídico de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú*. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/4768>
- Mata, L. D. (2019). *Hipótesis en la investigación cuantitativa*.  
<https://investigaliacr.com/investigacion/hipotesis-en-la-investigacion-cuantitativa/>
- MYPES.pe. (2020). *¿Cuál es la diferencia entre micro, pequeña y mediana empresa?*.  
<https://mypes.pe/noticias/cual-es-la-diferencia-entre-micro-pequena-y-mediana-empresa>
- MYPES.pe. (2020). *¿Qué son las mypes? Aquí aclaramos tus dudas*.  
<https://mypes.pe/noticias/que-son-las-mypes-aqui-aclaramos-tus-dudas>
- Noriega, C. E. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Distribuidora Victoria Iquitos S.A.C. - 2017”*.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3050>
- Palacios, M. L. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa Multiservicios Palacios S.R.L., Lima 2016*.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1939>
- Peña, J. C. (2019). *La gestión de calidad y financiamiento en las mypes del sector servicio – rubro imprentas, del distrito de Huacho 2018*.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11736>



- Significados. (2019). *Significado de Financiamiento.*  
<https://www.significados.com/financiamiento/>
- Sperisen, E. (2017). *La importancia de las Mipymes.*  
<https://www.prensalibre.com/opinion/la-importancia-de-las-mipymes/>
- Tello, S. Y. (2014). *Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país.*  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875.pdf>
- Torres, A. Guerrero, F. y Paradas, M. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras.*  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>
- ULADECH. (2019). *Código de ética para la investigación.*  
<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v002.pdf>
- Universidad ESAN. (2020). *Financiamiento corto y de largo plazo: ¿cuál elegir?*  
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/05/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir/>
- Yirda, A. (2020). *Empresa de Servicios.*  
<https://conceptodefinicion.de/empresa-de-servicios/>

## 7.2 Anexos

### 7.2.1 Anexo 01: Cronograma de actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																									
N°	Actividades	Año 2019				Año 2020																			
		Semestre I		Semestre II		Semestre I		Semestre II																	
		Mes		Mes		Mes		Mes																	
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								

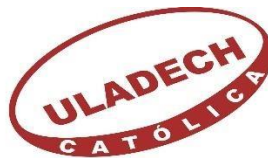
1	Elaboración del Proyecto	X																		
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación		X																	
3	Aprobación del proyecto por jurado evaluador			X																
4	Exposición del proyecto al jurado evaluador				X															
5	Mejora del marco teórico					X														
6	Redacción de la revisión de la literatura.						X													
7	Elaboración del consentimiento informado							X												
8	Ejecución de la metodología							X												
9	Resultados de la investigación								X	X										
10	Conclusiones y recomendaciones										X									
11	Redacción del pre informe de Investigación.											X	X							
12	Reacción del informe final																X			
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación																	X		
14	Presentación de ponencia en jornadas de investigación																		X	
15	Redacción de artículo científico																			X

### 7.2.2 Anexo 02: Presupuesto.

<b>Presupuesto no desembolsable (Estudiante)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% o numero</b>	<b>Total</b>
Impresiones	50	0.30	15.00
Fotocopias	100	0.10	10.00
Empastado	60	2	60.00
Papel bond A-4 (500 hojas)	0.20	13	26.00
<b>Servicios</b>			
Uso de turmitin	50.00	2	100.00
<b>Sub total</b>			<b>211.00</b>

<b>Gastos de viaje</b>			
Pasajes para recolectar información	6	5	30
<b>Sub total</b>			
<b>Total de presupuesto desembolsable</b>			241.00
<b>Presupuesto no desembolsable (universidad)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% o número</b>	<b>Total</b>
servicios			
Uso de internet (laboratorio de aprendizaje digital – LAD)	30	4	120.00
Búsqueda de información en base de datos	35	2	70.00
Soporte informático (Modulo de investigación del ERP university –	40	4	160.00
Publicación de artículo en repositorio institucional	50	1	50.00
<b>Sub total</b>			400.00
<b>Recurso humano</b>			
Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63	4	252.00
<b>Sub total</b>			252.00
<b>Total de presupuesto no desembolsable</b>			652.00
<b>Total (S/.)</b>			893.00

**7.2.3 Anexo 03: Instrumento de recolección de datos.**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE  
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de la Mype del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. – Huacho, 2018*”. La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Estudiador: Daysi Jacqueline Sánchez Crisóstomo

Fecha:

**I. Datos generales del representante legal de las Mype:**

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

18-25 años (...)

26-30 años (...)

31-40 años (...)

41-50 años (...)

51 a más años (...)

1.2 Sexo del representante legal de la empresa:

Masculino (...) Femenino (...)

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (...)

Primaria completa (...)

Primaria Incompleta (....)

Secundaria completa (....)

Secundaria Incompleta (....)

Superior universitaria completa (....)

Superior universitaria incompleta (....)

Superior no Universitaria Completa (....)

Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (....) Casado (....) Conviviente (....) Divorciado (....) Viudo (....)

1.5 Profesión y/o ocupación:

Contador (....) Administración (....) Ingeniero (....) Ninguno (....)

## **II Principales características de la Mype:**

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el mercado:

1-2 años (....)

3-5 años (....)

6 a más años (....)

2.2 Número de trabajadores:

1-2 (....)

3-5 (....)

6 a más (....)

2.3 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (....) Subsistencia (....)

## **III. Del financiamiento de la MYPE:**

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio (autofinanciamiento) (....)

Con financiamiento de entidades (....)

Con financiamiento de amigos y familiares (....)

3.2 Si el financiamiento es de entidades: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias (....) Entidades no bancarias (....) Prestamistas o usureros (....)

3.3. Tasa de interés pagada a la entidad financiera:

5-10% (....)

11-20% (....)

21-30% (....)

31% a más (....)

3.4. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:

Si (....) No (....)

3.5. Monto Promedio de crédito otorgado:

500-2500 soles (....)

2501-4500 soles (....)

4501-6500 soles (....)

6501 a más soles (....)

3.6. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo (....) El crédito fue de largo plazo (....)

3.7. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (....)

Mejoramiento y/o ampliación del local (....) Activos fijos (....)

Programa de capacitación (....)

Otros-Especificar (....)

#### 7.2.4 Anexo 04: Financiamiento.

Para el elaboración, desarrollo y ejecución de mi informe de investigación, los gastos fueron autofinanciados.

#### 7.2.5 Anexo 05: Modelo de ficha bibliográfica

Título: Una Tienda en París  
Autor: HUERTA, Maxim  
Editorial: Martínez Roca  
ISBN: 9788427039032  
No. Páginas: 352  
Edición: Primera Edición, 2012.  
Barcelona España  
Tema: Novela romántica desarrollada en el París de los años veintes.

**JUVENCIO, José:**  
"Métodos para aprender y para enseñar",  
En: DEL REY, José: *La pedagogía jesuítica en la Venezuela hispánica.*  
Caracas, Biblioteca de la Academia Nacional de la Historia, vol. 138, 1979, pp. 67-95.

**7.2.6 Anexo 06: Matriz de Definición y operacionalización de las Variables e indicadores**

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Opción de respuesta</b>	<b>Instrumento</b>
Financiamiento	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	Financiamiento	Condiciones	¿Cómo financia su negocio?	Financiamiento comercial ( ) Ahorros personales ( ) Préstamos de terceros ( )	Cuestionario
				¿Solicito crédito para su empresa?	Si ( ) No ( )	
				¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?	Si ( ) No ( )	
				¿De qué institución financiera recibió	Entidad Bancaria ( ) Caja de Ahorro ( ) Prestamistas ( )	



	lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. (Significados, 2019)			el crédito financiero?	Proveedores ( )
				¿Cuál fue el monto solicitado?	500 – 1000 ( ) 1000-1500 ( ) 1500-2000 ( ) 2000 a más ( )
				¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los prestamos recibidos?	Si ( ) No ( )
				Finalidad	¿En que fue Compra de mercadería ( )

				invertido el préstamo que obtuvo?	Mejoramiento y/o ampliación de local ( ) Compra de activos fijos ( )	
--	--	--	--	---	--	--

Fuente: Elaboración propia en base a pautas observadas por el docente de investigación a cargo de su revisión.

### 7.2.7 Anexo 07: Matriz de consistencia.

Título	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Metodología
Caracterización de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. – Huacho, 2018.	¿Cuál es la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L. – Huacho, 2018?	Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa BOHEMIA	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú, 2018.</li> <li>2. Describir las principales características del financiamiento de la empresa BOHEMIA 80E.I.R.L. - Huacho, 2018.</li> <li>3. Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector</li> </ol>	Financiamiento	<b>Diseño:</b> No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.  <b>Técnica:</b> Revisión bibliográfica y encuesta.  <b>Instrumento:</b> Fichas

		80 E.I.R.L.- Huacho, 2018.	servicio del Perú y de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.- Huacho, 2018.		bibliográficas y cuestionario.
--	--	-------------------------------	--	--	-----------------------------------

Fuente: Elaboración propia en base a pautas observadas por el docente de investigación a cargo de su revisión.