



---

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: CASO RESTAURANT “DON  
JUAN” - CHIMBOTE, PROPUESTA DE MEJORA, 2017.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

MORENO MENDOZA, CRISTHIAN DENNYS

ORCID: 0000-0001-6136-1764

ASESOR

MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

ORCID: 0000-0002-1620-5946

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: CASO RESTAURANT “DON  
JUAN” - CHIMBOTE, PROPUESTA DE MEJORA, 2017.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

MORENO MENDOZA, CRISTHIAN DENNYS

ORCID: 0000-0001-6136-1764

ASESORA

MONTANO BARBUDA, JULIO JAVIER

ORCID: 0000-0002-1620-5946

CHIMBOTE – PERÚ

2021

## **1. Título**

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso restaurant “Don Juan” - Chimbote, propuesta de mejora, 2017.

## **2. Equipo de trabajo**

### **Autor**

Moreno Mendoza, Cristhian Dennys

ORCID: 0000-0001-6136-1764

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

### **Asesora**

Montano Barbuda, Julio Javier

ORCID: 0000-00002-1620-5946

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

### **Jurado evaluador**

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Ortiz González, Luis

ORCID: 0000-0002-5909-3235

Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

ORCID: 0000-0003-0621-4336

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

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

Presidente

Mgtr. Ortiz González, Luis

Miembro

Dra. Rodríguez Vigo, Mirian Noemí

Miembro

Mgtr. Montano Barbuda, Julio Javier

Asesor

#### **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 del restaurant “Don Juan” de Chimbote, propuesta de mejora, 2017. 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:** Los autores concuerdan que fueron las entidades bancarias las encargadas de financiar a las Mype debido a que le ofrecen mejor seguridad a la hora de solicitar un crédito, además refieren que el crédito obtenido se utilizó para la capacitación de los trabajadores, mejoramiento o ampliación del local;

**Respecto al objetivo específico 2:** Se sabe que obtuvo un financiamiento comercial, el cual se utilizó para la compra de activos fijos para brindar un mejor servicio en el negocio, debido a que las compras de suministros directos utilizados diariamente son autofinanciadas, el monto promedio del crédito fue de 1700 soles, a lo cual, este lo recibió de una entidad bancaria, específicamente en el BCP, con una tasa de interés del 20% mensual. Finalmente se **concluye** que las Mype del Perú en el sector servicio y del restaurant “Don Juan” buscaron el financiamiento de una entidad bancaria debido a que tiene mejores plazos de pagos, estos créditos fueron utilizados para la capacitación de sus trabajadores, mejoramiento o ampliación del local y en su minoría como el caso expuesto para la compra de activos.

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

## **Abstract**

The present research work had as a general objective: Describe the main characteristics of the financing of micro and small companies in the service sector of Peru and the restaurant “Don Juan” in Chimbote, improvement proposal, 2017. In the investigation the following was used methodology: the non-experimental-descriptive-bibliographic-documentary and case design. The results are, Regarding the specific objective 1: The authors agree that it was the banking entities that were in charge of financing the Mype because they offer better security when requesting a loan, they also refer that the credit obtained was used for the worker training, improvement or expansion of the premises; Regarding specific objective 2: It is known that he obtained commercial financing, which was used for the purchase of fixed assets to provide a better service in the business, because the purchases of direct supplies used daily are self-financed, the average amount of Credit was 1700 soles, which he received from a bank, specifically in the BCP, with an interest rate of 20% per month. Finally, it is concluded that the Mype of Peru in the service sector and the restaurant “Don Juan” sought the financing of a banking entity because it has better payment terms, these credits were used for the training of its workers, improvement or extension of the local and minority as the case exposed for the purchase of assets.

**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
Dedicatoria .....	vii
5. Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
6. Contenido.....	x
7. Índice de cuadros .....	xiii
I. Introducción.....	14
II. Revisión literaria.....	18
2.1 Antecedentes .....	18
2.1.1 Internacionales.....	18
2.1.2 Nacionales.....	20
2.1.3 Regionales.....	24
2.1.4 Locales. ....	26
2.2 Bases teóricas .....	29
2.2.1 Teoría de Financiamiento.....	29
2.2.2 Teoría de las micro y pequeñas empresas. ....	38
2.2.3 Teoría de empresas de servicio.....	41
2.2.4 Teoría de restaurant.....	43
2.3 Marco conceptual .....	45
2.3.1 Definición de financiamiento.....	45

2.3.2 Definición de Mype.....	46
2.3.3 Definición de empresa de servicios. ....	46
2.3.4 Definición de restaurant.....	47
<b>III. Hipótesis .....</b>	<b>49</b>
<b>IV. Metodología.....</b>	<b>50</b>
4.1 Diseño de la investigación.....	50
4.2 Población y muestra .....	50
4.2.1 Población. ....	50
4.2.2 Muestra.....	50
4.3 Definición y operacionalización de las Variables e indicadores.....	50
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	51
4.4.1 Técnicas. ....	51
4.4.2 Instrumentos. ....	51
4.5 Plan de Análisis .....	51
4.6 Matriz de Consistencia .....	52
4.7 Principios Éticos .....	52
<b>V. Resultados.....</b>	<b>53</b>
5.1 Resultados .....	53
5.1.1 Resultados del objetivo específico N° 01.....	53
5.1.2 Resultados del objetivo específico N° 02.....	57
5.1.3 Resultados del objetivo específico N° 03.....	61
5.1.4 Resultados del objetivo específico N° 04.....	64
5.2 Análisis de resultados.....	65
5.2.1 Respecto al Objetivo Específico N° 01.....	65

5.2.2	Respecto al objetivo específico N° 02.	66
5.2.3	Respecto al objetivo específico N° 03.	66
5.2.4	Respecto al objetivo N° 04.	67
<b>VI.</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>68</b>
6.1	Conclusiones	68
6.1.1	Respecto al objetivo específico N° 01.	68
6.1.2	Respecto al objetivo específico N° 02.	68
6.1.3	Respecto al objetivo específico N° 03.	68
6.1.4	Respecto al objetivo N° 04.	69
6.1.5	Conclusión general.	69
6.2	Recomendación.	69
<b>VII.</b>	<b>Aspectos complementarios</b>	<b>71</b>
7.1	Referencias bibliográficas	71
7.2	Anexos	76
7.2.1	Anexo 01: Cronograma de actividades.	76
7.2.2	Anexo 02: Presupuesto.	77
7.2.3	Anexo 03: Instrumento de recolección de datos.	79
7.2.4	Anexo 04: Financiamiento.	81
7.2.5	Anexo 05: Cuadros de la investigación	81
7.2.6	Anexo 06: Modelo de ficha bibliográfica	87
7.2.7	Anexo 07: Definición y operacionalización de las variables e indicadores.	88
7.2.8	Anexo 08: Matriz de consistencia.	90

## 7. Índice de cuadros

<b>Cuadro 01:</b> Antecedentes de la investigación.....	53
<b>Cuadro 02:</b> Resultados del cuestionario aplicado.....	57
<b>Cuadro 03:</b> Resultados del análisis comparativo.....	61
<b>Cuadro 04:</b> Propuesta de mejora .....	64

## I. Introducción

Los 10 millones de MYPE que hay en América Latina y el Caribe son los que generan la mayor parte del empleo en esta región, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Las MYPE generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo. (Grupo La República, 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 ilimitaciones 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)

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)

En Ancash, en Huaraz existen consumidores con gran potencial que demandan en el mercado central de esta provincia, existen la gran mayoría de rubros de la demanda mundial. Para esto es fundamental comenzar a conocer con más profundidad este sector que cuenta con bastante futuro a nivel regional y nacional. Por otro lado, las MYPE de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial, que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, los que impiden el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. (Gallozo, 2017)

Además, los entes financieros deberían apoyar con asesoría a los micro empresarios con los temas de la formalización y su importancia debido a que esto permitirá poder adquirir acceder de forma óptima al sistema bancario debido a que las empresas formales cuentan con mayor oportunidades para cumplir con los requisitos que demandan los entes bancarios y de esa forma pueden obtener los créditos a largo plazo y esta tiene una razonable tasa interés que les permitan usar el dinero en lo que ellos dispongan a lo que su vez logra el crecimiento de su negocio. (Baltodano, 2016)

En el caso de Chimbote, es igual que en otras ciudades el acceso al crédito es restringido por las entidades bancarias, por lo que en la mayoría de los micros empresarios acuden a entidades financieras o prestamistas donde es más fácil el acceso de financiamiento, no obstante, estos cobran elevados intereses para poder financiar sus negocios que en su mayoría son propios.

Por lo antes mencionado, el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuál es la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurant “Don Juan” - Chimbote, propuesta de mejora, 2017?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurant “Don Juan” - Chimbote, propuesta de mejora, 2017. Y para poder conseguir general se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú, 2017.
2. Describir las principales características del financiamiento del restaurant “Don Juan” - Chimbote, 2017.
3. Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurant “Don Juan” - Chimbote, 2017.
4. Elaborar una propuesta de mejora sobre la tasa de interés del financiamiento obtenido por la empresa “Don Juan”, mediante comparaciones de los diferentes tipos de intereses bancos, 2017.

Finalmente, el trabajo se justifica porque permitió tener más trabajos referidos a las Mype pertenecientes a las del sector servicio del Perú. Esto ayuda a tener más bases para los futuros trabajos de investigación relacionados al financiamiento en el Perú.

Además, desde el punto de vista de la utilidad personal e institucional, me permitirá como futuro profesional obtener mi título profesional de contador, y también este trabajo de investigación respeta todos los lineamientos propuestos por la Universidad.

En la investigación se utilizó la metodología siguiente: el diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso; tanto la investigación como la aplicación del cuestionario, arrojaron los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: Los autores concuerdan que fueron las entidades bancarias las encargadas de financiar a las Mype debido a que le ofrecen mejor seguridad a la hora de solicitar un crédito y a lo cual la Mype estudiada respondió igual, además refieren que el crédito obtenido se utilizó para la capacitación de los trabajadores, mejoramiento o ampliación del local, pero el caso en estudio respondió que utilizó el crédito para la compra de activos fijos; Respecto al objetivo específico 2: Se sabe que obtuvo un financiamiento comercial, el cual se utilizó para la compra de activos fijos para brindar un mejor servicio en el negocio, debido a que las compras de suministros directos utilizados diariamente son autofinanciadas, el monto promedio del crédito fue de 1700 soles, a lo cual, este lo recibió de una entidad bancaria, específicamente en el BCP, con una tasa de interés del 20% mensual.

Finalmente se concluye que las Mype del Perú en el sector servicio y el restaurant “Don Juan” buscaron el financiamiento de una entidad bancaria debido a que tiene mejores plazos de pagos, estos créditos fueron utilizados para la capacitación de sus trabajadores, mejoramiento o ampliación del local y en su minoría como el caso expuesto para la compra de activos.

## 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.

**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, crédito 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

preferían 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.

**Saavedra & León (2014)** en su investigación titulada “*Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana*”, el **objetivo general** de la investigación consistió en realizar un diagnóstico a fin de conocer de qué manera se están financiando las MIPyME en los países de América Latina. La **metodología** se realizó a través de una investigación documental recopilando las fuentes de información disponibles acerca del tema en cuestión. Es un trabajo de tipo descriptivo dado que caracteriza la situación actual de las MIPyME, referente a las fuentes de financiamiento que actualmente utiliza. Teniendo las siguientes **conclusiones**: De acuerdo el análisis presentado, hasta el momento ha sido insuficiente el esfuerzo tanto de las instituciones públicas como privadas en la promoción y operación de programas de asistencia financiera para las MIPyME Latinoamericanas, ya que los fondos internos y utilidades retenidas son la fuente de financiación más utilizada por las MIPyME para poder obtener capital de trabajo, y para la adquisición de sus activos fijos, pues el porcentaje de tasas de interés sobre los créditos a largo plazo tienden a ser muy elevadas. Pese a que el 72.50% de MIPyME en Chile acceden a préstamos bancarios, los porcentajes que presentan los demás países no alcanza el 55%, aunado a estos datos, Uruguay es el que otorga crédito a más empresas de menor tamaño, con el 38.52%, el cual se considera aún bajo, y el

porcentaje de pequeñas y medianas empresas que logran cotizar en Bolsa es también muy bajo con un máximo del 12.90%.

**Velecela (2013)** en su investigación titulada “*Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes*”, tuvo como siguiente **objetivo** principal de este trabajo es dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME. La **metodología** utilizada es el Método Inductivo: Análisis de las Muestras Poblacionales. Se concluye, luego de este trabajo se puede concluir que la importancia de las PYMES no reside únicamente en su potencial redistributivo y su facultad para crear empleo, también cuenta su amplitud competitiva al ser incorporada al mercado en circunstancias ordenadas. El desenvolvimiento de este grupo de la economía en el país se ha catalogado por una gran variedad de decisiones efectuadas por una gran cantidad de actores; sin embargo, en la dimensión que la microempresa se difunda en importancia en la economía, también aumentará la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones, entre esta demanda de servicios se encuentra el financiamiento. Las dificultades de obtener un crédito no se relacionan únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, de hecho, sería posible confiar en que de solucionarse esto, los proyectos no serían en su totalidad financiados automáticamente.

### **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 Ancash, sobre aspectos 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 permite seguir trabajando y poder obtener mejores ingresos y utilidades.

**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.

**Lupu (2016)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de tumbes, 2016*”, tuvo por **objetivo** general describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio, rubro restaurant del distrito de Tumbes año 2016. La **metodología** fue de tipo cuantitativo, nivel Descriptivo y Diseño No Experimental, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 restaurant de una población de, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado a través de la técnica de la encuesta. Se **concluye** que las Mypes Antes de firmar un financiamiento es indispensable analizar y estudiar las condiciones predispuestas por el empresario, intereses aplicables, monto a financiar, cuánto se pagará de más deberían ser objetivos fundamentales en el análisis del consumidor, el sector financiero gana más mientras más se endeudan los consumidores. Se concluye que las Mypes acceden a la finalidad del financiamiento fue para mejoramiento de su local, en su mayoría, por préstamos, generalmente de un agente bancario y/o financiero. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad se caracteriza por estar relacionada

estrechamente al financiamiento, y de haber mejorado en los últimos años y ser reinvertida para el desarrollo de la empresa. Se concluye en las Mypes que la rentabilidad según mis resultados obtenidos al incrementado según el porcentaje obtenido en mi cuestionario.

**Cruz (2016)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Rosa Toro (cuadra 3-9) en el distrito del San Luis, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 - 2015*”, tuvo como **objetivo** general, determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Servicio; rubro restaurantes de la Av. Rosa Toro (Cuadras 3-9), en el distrito de San Luis - Provincia y Departamento de Lima, periodo 2014-2015. La **metodología** fue cuantitativa-descriptiva, para recoger la información se escogió en una muestra de 21 MYPES, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Se **concluye** que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y capacitación. Y además sobre las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio dice lo siguiente: • La totalidad de las MYPES ha obtenido financiamiento en algún momento de la vida de la empresa y la mayoría lo ha obtenido de los bancos. • La mayoría de las MYPES ha destinado el financiamiento en activos fijos, mejoramiento del local, capital de trabajo y capacitación y el monto del préstamo solicitado ha sido entre S/. 2501 a más de S/. 10000 nuevos soles. • La totalidad de las MYPES ha pagado su crédito en el corto plazo y la mayoría no ha tenido inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. • Las MYPES que tuvieron inconvenientes a la hora de solicitar el crédito, estos fueron porque estaban en una Central de Riesgo y en menor porcentaje, fueron otros motivos.

### 2.1.3 Regionales.

En el presente trabajo se entiende por antecedentes regionales, todo trabajo de investigación realizado en cualquier del Perú, menos de la provincia del Santa, 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

**Gallozo (2017)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016*”, el **objetivo** logrado consistió en describir el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del Sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2015. La **metodología** de investigación fue cuantitativo descriptivo; no experimental. Se **concluye** que se han descrito las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016; con el 76% de los representantes utilizan financiamiento propio; el 55% de los representantes indica que el financiamiento adquirido fue para la capacitación de sus trabajadores, el 55% fue para capacitación de los trabajadores y el 74% respondieron que si les otorgo el crédito la entidades bancarias, con lo que se puede verificar que las Micro y Pequeña empresas para que pueda crecer en forma sostenida, deben utilizar sus ahorros personales ya que les va ayudar a formar más capital, para que así puedan cumplir su real función y obtener su principal resultado que vendría a ser generar el crecimiento de su negocio.

**Oncoy (2017)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de vicos, provincia de Carhuaz, 2016*”, tuvo como **objetivo** general determinar el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de Vicos, 2016. La **metodología** fue descriptivo, no experimental y transversal; la población muestral estuvo conformado por 15 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes del centro poblado de Vicos; la técnica para recolectar datos fue la encuesta y el instrumento, el cuestionario estructurado. Como **conclusión** queda descrita las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes en el Centro Poblado de Vicos, donde el 80% precisó que siempre mantienen el financiamiento de sus negocios; el 93% manifestó que pagan puntualmente sus cuotas; el 66% siempre renuevan el financiamiento del negocio; el 87% dijeron acceder a los financiamientos menores a un año para su cancelación; el 53% accede al financiamiento de largo plazo; el 47% financian sus actividades con ahorros personales; el 47% indicaron nunca financian sus actividades con préstamos de amistades o familiares; el 66% manifestaron siempre utilizar el apoyo de los bancos y uniones de crédito; el 67% indicó que nunca recurren a las entidades de que financian los capitales de inversión.

#### **2.1.4 Locales.**

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

**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.

**Rodríguez (2016)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes cevicherías de la urbanización los Cipreces del distrito de nuevo Chimbote, 2013*”, tuvo como **objetivo** general describir las principales características del financiamiento, en las MYPES del Sector Servicio – Rubro Restaurantes Cevicherías de la Urbanización los Cipreces del Distrito de Nuevo Chimbote, 2013. La **metodología** fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo con diseño no experimental-transversal. **Concluyendo** que la mayoría de las MYPES del Sector Servicio – rubro

Cevicherías de la Urbanización los Cipreses, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, están representadas por personas adultas, son de sexo femenino, tienen grado de instrucción Superior Universitaria y son los mismos propietarios de la empresa, la mayoría de las MYPES del Sector Servicio – rubro Cevicherías de la Urbanización los Cipreses, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, tienen más de 10 años en el mercado son formales, tienen a su cargo 1 a más trabajadores. Y también que en su mayoría las personas que trabajan en las MYPES del Sector Servicio – rubro Cevicherías de la Urbanización los Cipreses, Distrito de Nuevo Chimbote, 2013, tienen vínculo familiar, con los representantes de la empresa financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, en los últimos tres últimos años han solicitado créditos financieros pagan con una tasa de interés de 0 al 20% al obtener su crédito financiero, consideran que los créditos obtenidos proporcionan rentabilidad a su empresa.

**Baltodano (2016)** en su investigación titulada “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Venecia restaurant S.C.R. LTDA de Chimbote, 2014*”, tuvo como objetivo general: determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Venecia Restaurant S.C.R. LTDA de Chimbote, 2014. Para llevarla a cabo se hizo uso de la **metodología** cualitativa y se utilizó el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose las técnicas de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas. Se **concluye**, la mayoría de los autores revisados establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú acceden a financiamiento de terceros (externo), además las entidades financieras deberían brindar asesoría a los

micro empresarios sobre la importancia de la formalización de sus empresas ya que esto permitiría poder tener mejor acceso al sistema bancario, puesto que las empresas formales tienen mayor facilidad para cumplir con los requisitos que exigen las entidades bancarias y de esa forma pueden acceder a créditos a largo plazo y con una tasa de interés razonable que les permitiría invertir en la adquisición de activos y no solo como capital de trabajo lo que les permitiría lograr el desarrollo de su negocio.

## **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 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”.

### ***2.2.1.2 Tipos de financiamiento.***

#### *2.2.1.2.1 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)

#### *2.2.1.2.2 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)

### ***2.2.1.3 Fuentes de financiamiento***

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

“La inversión de la triple F se refiere a la primera fuente a la cual recurren la mayoría de emprendedores, por ser este su círculo más cercano, el que los conoce y cree en sus ideas. Suele estar conformado por amigos, conocidos y familiares. Este tipo de fuente de financiamiento es uno de los más subestimados en el mercado, debido a las grandes cantidades de inversión que demanda un proyecto”. (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 logró reunir 60 000 dólares, apoyado por 17 amigos, y fundó Alibaba.com. Más de una década después, en 2014, sus acciones debutaron en Wall Street con una capitalización bursátil de más de 231 000 millones de dólares. Esto demuestra que este tipo de inversión sigue siendo factible para ciertos tipos de emprendimientos. (Coworkingfy, 2020)

***Ventajas:*** Este tipo de préstamos, por lo general, no van sujetos a ningún tipo de condición (intereses o plazos fijos) como otras fuentes de financiación. Esto otorga cierta libertad al emprendedor para operar sin tantas presiones. Aumenta la probabilidad de ser rentable más rápido si logras conquistar a tu núcleo más cercano con tu proyecto”. (Coworkingfy, 2020)

***Desventajas:*** El éxito que tenga tu modelo de negocio va condicionado al tipo de financiamiento que obtengas. Así que en muchas oportunidades esta fuente de financiamiento no es factible para emprendimiento que requieran inversión a gran escala. Por lo general, las personas que invierten siempre quieren una participación en

el negocio. Esto a veces no es positivo, pues sus puntos de vista pueden no coincidir con el tuyo. Que crean en tu idea no quiere decir que tengan conocimientos sobre negocios. Por ello, lo más recomendable es que antes de recurrir a este tipo de financiación tomes en cuenta los pros y contras o aceptes la inversión de aquellas personas con las que estés dispuesto a asociarte. (Coworkingfy, 2020)

## **B) Crowdfunding**

El crowdfunding ha venido a sustituir la inversión de grandes cantidades de dinero de una o varias personas por pequeños aportes en mayor cantidad. Representa una forma de financiación innovadora que ha roto con los viejos modelos. El micromecenazgo, como también es llamado, consiste en el financiamiento colectivo o en masa que se obtiene desde plataformas digitales creadas especialmente para ello. (Coworkingfy, 2020)

Para conseguirlo, los distintos tipos de emprendedores deben presentar sus proyectos en la plataforma y los usuarios empezarán a realizar sus aportes. Esta nueva forma de financiación colectiva se ha convertido en una de las opciones más desarrolladas en los EE.UU y cada vez es más popular en España. (Coworkingfy, 2020)

***Ejemplo de este tipo de fuente de financiamiento:*** Kickstarter; Fue fundada en 2009, en Estados Unidos. Cuenta con una red de usuarios y colaboradores como CNN y The New York Times. Su mayor limitación es que, hasta el momento, solo respalda proyectos procedentes de Canadá, Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Financian startups y proyectos de todo tipo, desde películas independientes, música o periodismo hasta comida, videojuegos o plataformas digitales. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** En lugar de depender del apoyo de un único inversor o grupo de inversores, el crowdfunding te da la oportunidad de obtener la financiación de miles de usuarios que deciden colaborar con tu causa. La publicación de tu proyecto en las plataformas digitales de micromecenazgo te da mayor visibilidad para captar la atención de más inversionistas. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** Al tener aportes de múltiples inversionistas, se tiene que rendir cuentas a muchas personas. La campaña de marketing requiere de mucho tiempo para poder vender tu idea”. (Coworkingfy, 2020)

### **C) Crowdlending**

“Este tipo de fuente de financiamiento para emprendedores es una variante de los crowdfunding cuyos aportes provienen de particulares. Se trata de una financiación en masa a través de préstamos a cambio de un tipo de interés por dinero prestado”. (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplo:** ECrowd: Financia proyectos de nuevas tecnologías comprobadas con el fin de que sustituya otras tecnologías antiguas y menos eficientes. Suele ser usado por emprendedores con necesidad de financiación e inversores particulares que quieren obtener mejor rentabilidad para sus ahorros”. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Permite obtener el capital necesario para tu proyecto sin los altísimos intereses que genera la inversión tradicional. Puedes supervisar la cantidad de dinero que recaudas a diario, lo que genera transparencia y confianza”. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** No siempre se consigue reunir el monto de dinero requerido. Convencer a potenciales inversionistas puede ser complicado, ya que temen perder su inversión”. (Coworkingfy, 2020)

## **D) Financiamiento gubernamental**

Cada gobierno cuenta con programas de apoyo para el ecosistema emprendedor como subvenciones y subsidios públicos por medio de sus ministerios e instituciones. Estos entes se encargan de la evaluación de los proyecto para analizar si pueden acceder a las ayudas. Aunque son muy limitadas tanto en cantidad como en uso, tienen como objetivo promover el desarrollo de iniciativas de emprendedores. (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplos:** Los Fondo Pyme: Consisten en programas de gobierno que tienen como propósito el desarrollo nacional a través del impulso a las pequeñas y medianas empresas. El respaldo se hace mediante el otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad del sector. Estos recursos son canalizados a través de organismos intermedios. (Coworkingfy, 2020)

**Ventajas:** Su principal ventaja es que, en algunos casos, la subvención se hace a fondo perdido o con un interés tan bajo puede alcanzar el 0%. En algunos países los recursos abarcan hasta mobiliario tecnológico y la cesión de espacios físicos para poder llevar tu emprendimiento a cabo. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas;** Los lapsos burocráticos a los que está sometido la aprobación del proyecto suelen ser largos y tediosos, poco acorde con el ritmo que exige un emprendimiento. Lo complicado de los filtros puede derivar en el soborno de funcionarios. (Coworkingfy, 2020)

## **E) Concursos**

“Son convocatorias hechas por empresas, fundaciones y corporaciones que desean contribuir con el ecosistema emprendedor. El fin de estos tipos de fuentes de

financiamiento para emprendedores es el de impulsar a empresarios emergentes que demuestran tener un gran potencial”. (Coworkingfy, 2020)

**Ejemplo:** The Venture: Este evento consiste en lanzar una convocatoria a la población emprendedora con el objetivo de que expongan sus proyectos. Los emprendedores seleccionados pasan por una etapa de pitch, en la que el emprendedor presenta su propuesta al público y al jurado. Entre ambos grupos se selecciona al emprendedor que obtendrá un premio en efectivo. (Coworkingfy, 2020)

**“Ventajas:** Estos tipos de concurso representan una oportunidad de obtener recursos económicos sin mayores restricciones. Los eventos de esta clase le dan visibilidad rápida a tu proyecto”. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** Un emprendedor debe tener claro que este medio representa una oportunidad para obtener recursos económicos, más no un medidor para validar si su modelo negocio es bueno o no. La euforia que deja este tipo de concursos, muchas veces, hace que el emprendedor se aleje de sus objetivos y se convierta en un cazador de premios. (Coworkingfy, 2020)

## **F) La banca comercial**

De los tipos de fuentes de financiamiento para emprendedores esta representan una de las más tradicionales existentes en el mercado. También es una de las más complicadas de conseguir, pues suele estar disponible para proyectos muy solventes y con un plan financiero muy detallado. Por ello, esta fuente de financiamiento es recomendable para aquellos negocios con avales y recursos propios para responder. (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 puede hacer un prototipo de altas necesidades de competencia para los fondos pueden destinarse para diversas tareas, desde el desarrollo de un prototipo comercial o adquisición de maquinaria hasta registro de patentes y capital de trabajo. (Coworkingfy, 2020)

**Desventajas:** La banca siempre cobra comisiones sobre el préstamo otorgado, indistintamente que tengas o no éxito en tu proyecto. De fracasar, igual deberás pagar el monto del mismo. Si no posees el monto para pagar el préstamo, el banco puede quedarse con alguno de los bienes que fijaste 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 una de las fuentes de financiamiento para emprendedores en México. Fue fundada en el 2003. Su objetivo es unir a los fondos de capital privado con el capital emprendedor para administrar el dinero aportado por inversionistas e incrementar el valor de las compañías. Actualmente, esta organización invierte en empresas del sector salud, transporte, servicios financieros, medios, telecomunicaciones y centros comerciales. (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)

#### ***2.2.1.4 Tasas de interés.***

Los intereses son un porcentaje de la suma prestada. El interés se expresa como un porcentaje y se denomina tasa de interés. Además, esta tasa de interés es la asociación del interés devengado al capital en el tiempo, es decir, el valor del dinero a través del tiempo. (Congreso de la República del Perú, 2004, p.15)

La determinación de la tasa de interés siempre demuestra la combinación de una serie de factores en la economía: (i) la oferta y la demanda; (ii) ahorros realizados por los individuos, entes, gobiernos y sector externo (iii) nivel de ingreso (iv) tasa de ganancia en los diferentes sectores (v) disminuir costos financieros; (vi) cubrir el riesgo que contrae la operación; y, (vii) la política de la moneda del Banco Central. (Congreso de la República del Perú, 2004, p.15)

##### ***2.2.1.4.1 Tipos de intereses.***

Congreso de la República del Perú (2004) afirma: La legislación peruana (Art. 1242° C.C.) ha clasificado los intereses en dos clases:

- a) Convencionales: Su origen se encuentra en el acuerdo de dos o más partes, que se contrae libremente. Estos intereses convencionales, según la finalidad que persiguen, existen dos tipos: a) Compensatorios b) Moratorios.
- b) Legales: Son los que se reconocen por origen la Ley. Regulado por la Circular BCR N° 06- 2003 y 07-2003. (p.19)

##### ***2.2.1.4.2 Régimen de tasas de interés para empresas del sistema financiero.***

Artículo 9º: “Las empresas del sistema financiero pueden poner como deseen las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y servicios. Pero, para el caso de la fijación de las tasas de interés deberán observar los límites que para el efecto señale el Banco Central, extraordinariamente, con ajustes a lo previsto en su Ley Orgánica. (Congreso de la República del Perú, 2004, p.32)

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

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

#### *a) La microempresa.*

SUNAT (s.f.) nos dice: “Tanto sus ventas como sus compras anuales no deben superar las 150 UIT (Unidad Impositiva Tributaria)”.

#### *b) La pequeña empresa.*

SUNAT (s.f.) nos dice: “Sus ventas como sus compras anuales no deben superar las 1700 UIT (Unidad Impositiva Tributaria)”.

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

Las Mype son un sector significativo dentro de la organización productiva en el Perú, de modo que las microempresas son un 97,9% del total de empresas nacionales, este porcentaje aumenta hasta un 97,9% si se suman las pequeñas empresas. Según el Ministerio de Trabajo, las Mype dan empleo al 80% o más de la PEA (Población Económicamente Activa) y generan un promedio de 45% del PBI (Producto Bruto Interno). (Vásquez, 2013)

Estas forman, el motor esencial de desarrollo del Perú, y su relevancia está basada en que: Según los datos del Ministerio de Trabajo, estos: a) Proporcionan abundantes puestos de trabajo, b) Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos, c) Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor

de la población, d) Son la principal fuente de desarrollo del sector privado, e) Mejoran la distribución del ingreso y f) Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. (Vásquez, 2013)

### ***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 Clasificación de las empresas de servicio.***

Larrondo (2015) afirma lo siguiente:

- Bancos y las Instituciones Financieras dentro de ellos están los Bancos Nacionales e Internacionales.
- Oferta y Contratación de Seguros: Compañías de seguros generales, de vida, Etc.
- Administradoras de Fondos: Generales, de Pensiones Mutuos, para la Vivienda, de Inversión.
- Mercado de Valores: Bolsa de Comercio, de Valores, Corredores.
- Otros Servicios Financieros: Factoring, Leasing, Casas de Cambio. Dentro estas también tenemos las empresas de servicios de apoyo como: Administradoras de tarjetas de crédito, clasificadoras de riesgo, empresas de cobranza, asesorías y consultoras financieras.

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

Es la primera vez que la humanidad se encuentra en esta situación tan extraordinaria, en la que millones de personas estamos encerrados en nuestros hogares. A día de hoy, ya todos los países más y menos desarrollados somos conscientes de que nos hemos de proteger frente al enemigo que no es ninguno de nosotros sino un bicho en forma de corona que se ha convertido en el Rey del mundo. (González, 2020)

“Quién nos lo iba a decir, ¿verdad? Que un ser tan insignificante, microscópico fuera a dirigir nuestras vidas, las de países gobernados por dictaduras, democracias de

izquierdas y de derechas, parece una sinrazón pero resulta que es la realidad más real que tenemos ante nuestros ojos todos”. (González, 2020)

“Se nos dice que hemos de protegernos frente a él para mantenernos en vida y eso es precisamente lo que hacemos pero eso también significa que hemos de seguir realizando no sólo las funciones vitales propias del ser humano sino también las sociales, aquellas que consumen gran parte de nuestro día a día como es la de trabajar”. (González, 2020)

Sí esa palabra “trabajo” que nos hace esclavos de nuestro tiempo pero que sin la cual no podremos seguir viviendo mucho tiempo. Por ello, hoy tras una semana de encierro en casa queremos seguir trabajando para poder hacer que la rueda de la economía siga rodando, ahora mismo gira muy lentamente pero si se para del todo ya no será solo el virus el que nos matará a todos sino el hambre. (González, 2020)

De momento, las empresas que venden productos han ralentizado e incluso paralizado su maquinaria de producción ante el cierre de los comercios en los que se compran productos como la ropa, el calzado, vehículos, etc. y la compra online de estos artículos, salvo los de primera necesidad, se puede posponer. Ahora no podemos pensar en adquirir este tipo de productos y resulta lógico pero sí podemos consumir servicios y ellos, serán los que puedan evitar que esa rueda se pare del todo. (González, 2020)

Como empresa de servicios siempre he sentido que el esfuerzo por vender un servicio era muchísimo mayor que el de vender un producto porque éste se puede palpar, tocar, oler, ver: un zapato, un bolso, una camiseta, una mesa, un perfume, es decir, los sentidos hacen parte del trabajo comercial que ayuda a que se produzca esa venta; pero en el caso de los servicios únicamente cuando se consumen es cuando

podemos valorar si cumplen nuestras expectativas o no y es cuando realmente les damos valor. Esa es la dificultad de su venta y también su desafío, pero hoy en estos meses de encierro que nos queda por delante siento que por fin le ha llegado el papel protagonista que tanto merece, y que los servicios son clave para que la economía no se derrumbe. (González, 2020)

#### **2.2.4 Teoría de restaurant.**

En la antigüedad las iglesias y los monasterios tenían por costumbre albergar a los viajeros, alimentarlos, aceptando así algo a cambio, es ahí donde los comerciantes aprovechando esta situación crean establecimientos especializados en la venta de comidas y bebidas. El término restaurante es de origen francés, y fue utilizado por primera vez en París en el año de 1765 aproximadamente, también recibían el nombre de posada, tabernas, fondas y casas de comida. (Mamani, 2010)

##### ***2.2.4.1 Clasificación por categoría.***

###### ***2.2.4.1.1 Restaurante de lujo (5 tenedores).***

“Este tipo de restaurantes debe tener una organización eficaz y políticas internas y externas. La decoración de este tipo de restaurantes debe contar con los materiales de la mejor calidad: mesas, sillas, alfombras, cortinas, manteles, loza, cristalería, todo esto debe ser cuidadosamente elegido”. (EMCEBAR, 2019)

###### ***2.2.4.1.2 Restaurante de primera clase (4 tenedores).***

“Estos restaurantes también son conocidos como full service, se diferencian de los de lujo porque su estrategia de venta es diferente, ofrece alimentos a la carta o en menú que puede presentar de 5 a 7 diferentes tiempos de servicio, además, cuenta con una variedad limitada de bebidas alcohólicas”. (EMCEBAR, 2019)

###### ***2.2.4.1.3 Restaurante de segunda clase (3 tenedores).***

“También se le conoce como restaurante turístico, se distingue de los dos anteriores porque no tiene un acceso especial para los empleados y proveedores, utilizan la misma que los clientes, pero en un horario donde no hay servicio. El espacio de servicio es más restringido, su carta cuenta solo con seis tiempos: entremeses, sopas y cremas, verduras, huevos o pastas, especialidades de pescado, especialidades de carnes y postres, dulces, helados o fruta”. (EMCEBAR, 2019)

#### *2.2.4.1.4 Restaurante de tercera clase (2 tenedores).*

“En este tipo de restaurantes solo se necesita tener insumos resistentes sin necesidad de ser lujosos, se pueden ofrecer hasta 4 entradas. De igual forma, la entrada es compartida por clientes y personal, necesita tener baños para hombres y para mujeres. Este sería considerado como un restaurante promedio, sin los lujos de restaurantes más finos, pero manteniendo una buena presentación y precios mucho más accesibles”. (EMCEBAR, 2019)

#### *2.2.4.1.5 Restaurante de cuarta clase (1 tenedor).*

“En estos establecimientos debe estar separado el comedor de la cocina, solo ofrece un menú sencillo con al menos cuatro entradas. Vajilla, cristalería y mantelería sencillas, limpias y resistentes. Los meseros no necesitan estar uniformados, solo muy bien aseados. Esta es la clase de establecimiento más común y fácil de encontrar de todas, ya que la funcionalidad y accesibilidad es la prioridad, sin que pese tanto el lujo o la presentación”. (EMCEBAR, 2019)

#### ***2.2.4.1 Descripción del caso, Restaurant “Don Juan”.***

El restaurant “Don Juan” tiene más de 45 años de funcionamiento en Chimbote, el señor Juan Lay Azaña es el propietario de negocio, el número de RUC es: 10328506055, este se encuentra ubicado en Jr. Leoncio Prado Mz C Lt 1, Chimbote,

Santa, Ancash, este local es financiado por créditos recibido por el señor y la señora Lay y además de un auto financiamiento a la hora de requerir materiales auxiliares, este cuenta con 2 trabajadores a su disposición. Este restaurant se encuentra en el RER y atienden de lunes a domingos, entre sus platillos del menú cuentan con platos criollos.

## **2.3 Marco conceptual**

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

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo. (Venemedia, 2017)

Es el acto mediante el cual un ente recibe el préstamo. La compra de bienes o servicios es primordial a la hora de empezar una actividad económica, el financiamiento es un paso insoslayable en el momento de considerar un emprendimiento de cualquier tipo y en cualquier situación posible. (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017)

Es el acto de hacer uso de recursos económicos para pagar obligaciones o bienes, servicios o algún tipo de activo especiales. Este puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el ahorro de uno mismo. Las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos. (Definición MX, s.f.)

El financiamiento es un tipo de ingreso obtenido por medios internos o externos, para lograr la prosperidad por parte de la empresa y además este puede ser obtenido de distintas formas según requiera el negocio, por supuesto que este financiamiento busca algún tipo de financiamiento para la empresa ya sea por parte de los ingresos o el mejoramiento o compra de bienes del negocio.

### **2.3.2 Definición de Mype.**

La MYPE es una unidad económica creada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que se contemple en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (SUNAT, s.f.)

Cuando esta ley hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales, no obstante, tienen tamaños y características propias, además tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación exclusiva para las microempresas. (Monografías Plus, s.f.)

Las micro y pequeñas empresas son aquellas empresas que se dedican a la compra y venta de bienes y/o a la prestación de servicios a terceros, pero estos lo hacen a una menor escala, estas a su vez resultan ser una de las actividades económicas más importantes para el país.

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

Es donde la principal actividad es ofrecer un servicio con el propósito de satisfacer necesidades de la sociedad, cumpliendo con sus fines de lucro. Pueden ser mixtas, privadas o públicas, cuando son públicas es debido a que el Estado está en mejor capacidad de satisfacer esta necesidad en particular (y son empleadas para cubrir

las llamadas actividades particulares), pero generalmente al ser empresas privadas la calidad del servicio es mejor. (Venemedia, 2015)

Las empresas de servicios han sido fundamentales para el acompañamiento y el aprovisionamiento de sectores de la industria y el desarrollo. Su característica principal es que proporcionan servicios, es decir, que son elementos no tangibles que satisfacen necesidades específicas. Los ejemplos más habituales los encontramos en sectores como la electricidad, el agua, el gas, el transporte de mercancías, las comunicaciones, la cultura, el espectáculo, los hoteles o el turismo, entre otros. (Retos Directivos, 2016)

Las empresas de servicios proporcionan a los clientes opciones que están diseñadas para satisfacer necesidades recurrentes. Como tal, las empresas de servicios son organizaciones orientadas a las personas. Para ser competitivas, las empresas de servicios deben encontrar la forma de incluir a la gente en la ecuación, y no sólo automatizar y renovar para incrementar la eficiencia operativa. Al proporcionar comodidad a los consumidores, las empresas de servicios favorecen la calidad de la experiencia del consumidor, así como la cantidad de sus ventas. (Withers, 2018)

Una empresa de servicios no es más que un ente concentrador de mano de obra para distintos trabajos correspondientes a técnicos o profesionales en cuanto a una solicitud a favor del cliente.

#### **2.3.4 Definición de restaurant.**

Establecimiento público en el que se sirven comidas, en menú o a la carta, a precios estipulados y a unas horas indicadas. La palabra francesa restaurant, aparecida en el siglo XVI, designó, en primer lugar, un alimento que restaura (que repone las fuerzas). A partir de este sentido, que sobrevivió hasta el siglo XIX, se pasó al de

“establecimiento especializado en la venta de productos que restauran las fuerzas”  
(Dictionnaire de Trévoux, 1771). (Larousse Cocina, 2019)

Hoy en día, la restauración fuera del hogar se organiza en diversas categorías: la de colectivos (empresas, escuelas, hospitales), en progresión constante, tanto a nivel cualitativo como cuantitativo; la comida rápida, con fondas, buffets y establecimientos de comida rápida al estilo estadounidense; y la restauración tradicional, que va desde una cafetería, hasta un restaurante de especialidad (tipo de cocina específica) o un restaurante gastronómico de gran prestigio. (Larousse Cocina, 2019)

Un restaurant o restaurante es un lugar donde se realiza la atención al cliente a través de pedidos de los mismos, este lugar es ambientado de diferentes maneras para poder darle comodidad y buen servicio a los clientes.

### **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; porque como refiere 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, el restaurant “Don Juan” de Chimbote.

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

Ver anexo 07.

#### **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 del restaurant 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 del restaurant “Don Juan”.

#### **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 del restaurant “Don Juan”.

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.

Para cumplir con el objetivo específico 4 se realizó un cuadro ilustrativo donde muestra el análisis comparativo para poder realizar una propuesta de mejora tomando en cuenta los resultados encontrados y comparados en el cuadro 3.

#### **4.6 Matriz de Consistencia**

Ver anexo 08.

#### **4.7 Principios Éticos**

##### **Protección a las personas**

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad. (Uladech, 2016, p.3)

##### **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, 2016, p.3)

##### **Consentimiento informado y expreso.**

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto. (Uladech, 2016, 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 propietario del restaurant “Don Juan” y la realización de la propuesta de mejora para el caso en estudio.

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

##### Cuadro 01

##### Antecedentes de la investigación

AUTOR	RESULTADOS
<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>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.

---

**Lupu (2016)** En su trabajo obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: La edad promedio de los representantes legales de las MYPES 25 a 45 años; y el 42.31% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento: El 53.84 % de las MYPES encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario; el 53.85% de las MYPES que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus negocios; el 53.84% de los representantes legales de las MYPES encuestados dijeron que el financiamiento sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 46.15% no respondieron.

---

**Cruz (2016)** Mostro los siguientes resultados: sobre el perfil del empresario: 57.14% tienen más de 41 años, el 57.14% es casado, el 61.90% es de género masculino, el 57.14% tienen educación universitaria y el 61.90% eran administradores. Sobre las características de las MYPES: el 42.86% tienen entre 6 a 10 años de permanencia en el mercado, 80.95% tienen entre 6 a 10 trabajadores y 100% tienen RUC. Sobre el financiamiento: el 100% ha recibido financiamiento, 47.62% ha sido de Bancos, 71.43% utilizó para compra de activos, 57.14% mejoramiento del local y 61.90% en capacitación, la mayoría recibió por montos entre S/. 2501 a más de S/. 10000 nuevos soles, 100% lo ha pagado en corto plazo y el 71.43% no ha tenido inconvenientes al solicitar el crédito. Sobre la capacitación: el 85.71% ha capacitado a su personal, 100% en temas de Atención al cliente y

BPM, el 100% ha mejorado sus capacidades después de la capacitación y la considera como una inversión.

---

**Gallozo (2016)** Nos muestra como resultados: tenían de 40 a 49 años el 48% de los directivos, la mayoría eran representantes de las mypes del sexo femenino representado con el 81%, el 48% de las mypes contaban con educación secundaria, la mitad son convivientes que representa el 50%, el 84% de mypes son formales. Los trabajadores permanentes son el 60%, el 78% de mypes cuentan con financiamiento propio, el 47% utilizó el préstamo para el pago a sus trabajadores, la mayoría de mypes indicaron que obtuvieron una capacitación junto con el crédito financiero representando el 55%, el 36% dice que solo adquirió 1 capacitación, el 67% cree que la capacitación les sirvió, el 53% cree que crédito recibido si ayudo a mejorar su rentabilidad, el 57% piensa que la capacitación recibida si ayuda a mejorar su rentabilidad y el 66% cree que la rentabilidad mejoro en los últimos 2 años.

---

**Oncoy (2017)** Refiere que como resultado se encontró que el 80% precisó que mantienen el financiamiento de su negocio; el 93% paga puntualmente el financiamiento recibido; el 87% se endeuda a corto plazo; el 66% acude siempre a los bancos y uniones de crédito; el 80% percibe la tasa de crecimiento del mercado.

---

**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.

---

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.
--	--

---

<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>Rodríguez (2016)</b>	Su trabajo arrojó estos resultados: el 60% de las MYPES trabajan obtienen el financiamiento de terceros, en los últimos 3 años el 100% ha solicitado un crédito, el 60% ha tenido préstamos en entidades financieras, el 80% pagaron una tasa de interés de 0 - 20% donde el 40% del crédito fue invertido para capital de trabajo, el 80% el crédito obtenido le proporciono rentabilidad a la MYPE
-------------------------	--

---

<b>Baltodano (2016)</b>	Muestra los siguientes resultados: Muchos de los autores están de acuerdo que el financiamiento es otorgado por los entes no bancarias y son de corto plazo; además, principalmente se utilizan como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación del local y compra de activos. Del mismo modo, la empresa Venecia Restaurant S.C.R.L obtuvo el financiamiento del sistema bancario, y este fue concedido a largo plazo y se utilizó para el mejoramiento del local, compra de activo fijo y en menor cantidad como parte del capital de trabajo.
-------------------------	---

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

PREGUNTAS	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
<b>Datos de la empresa</b>		
1. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?	Un año ( )	
	Tres años ( )	Más de cinco años (X)
	Cinco años ( )	
	Más de cinco años ( )	
2. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?	1 ( )	
	2 a 4 ( )	4 a 10 (X)
	4 a 10 ( )	
	Más de 10 ( )	
3. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?	Obtener más ganancias ( )	Obtener más ganancias (X)
	Dar empleo a la familia ( )	
	Dar empleo a la comunidad ( )	
4. ¿Su empresa lleva Contabilidad?	Si ( )	Si (X)
	No ( )	
5. Tiene asesoramiento profesional de un:	- Contador ( )	- Contador (X)
	- Administrador ( )	
	- Economista ( )	
	- Otro profesional ( )	
6. Edad del titular del negocio	- Ninguno	
	18 a 29 ( )	30 a 45 (X)
	30 a 45 ( )	

	Más de 46 ( )	(X)
7. Sexo del titular del negocio	Femenino ( )	Masculino
	Masculino ( )	(X)
8. Grado de instrucción del titular del negocio	Primaria ( )	
	Secundaria ( )	Universitaria
	Técnica ( )	(X)
	Universitaria ( )	
	Sin instrucción ( )	
<b>Del Financiamiento</b>		
9. ¿Cómo financia su negocio?	Financiamiento comercial ( )	Financiamiento comercial
	Ahorros personales ( )	
	Préstamos de terceros ( )	(X)
10. ¿Solicito crédito para su empresa?	Si ( )	Si
	No ( )	(X)
11. ¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?	Si ( )	Si
	No ( )	(X)
12. ¿De qué institución recibió el crédito financiero?	Entidad Bancaria ( )	
	Caja de Ahorro ( )	Entidad Bancaria
	Prestamistas ( )	
	Proveedores ( )	(X)
13. ¿Cuál fue el monto solicitado?	500 - 1000 ( )	
	1000 - 1500 ( )	1500-2000
	1500 - 2000 ( )	(X)

2000 - a más ( )		
14. Qué tipo de activo adquirió con el prestamos obtenido	Activo corriente ( ) Activo no corriente ( )	Activo corriente <b>(X)</b>
15. Específicamente que activo corriente o no corriente.		Refrigeradora
16. ¿Cuál fue la tasa de interés mensual cobrada?	8% - 10% ( ) 11% - 15% ( ) 16% - 20% ( ) 21% - a más ( )	20% <b>(X)</b>
17. Qué plazo tuvo el préstamo	Corto plazo ( ) Mediano plazo ( ) Largo plazo ( )	Corto plazo <b>(X)</b>
18. ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?	- Compra de mercadería ( ) - Mejoramiento y/o ampliación de local ( ) - Compra de Activos fijos ( )	- Compra de Activos fijos <b>(X)</b>
19. ¿Volvería a solicitar otro crédito igual?	Si ( ) No ( )	Si <b>(X)</b>

20. ¿Conoce que tipo de créditos existen para las Mype?	Si ( )	No (X)
---	--------	--------

Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado al propietario del restaurant “Don Juan”.

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

**Cuadro 03**

**Resultados del análisis comparativo**

<b>Aspecto de comparación</b>	<b>Resultados del objetivo específico 1</b>	<b>Resultados del objetivo específico 2</b>	<b>Resultados del objetivo específico 3</b>
<b>Forma de financiamiento</b>	El 76% de los encuestados manifiestan que recurrieron al financiamiento propio y 24% al financiamiento de terceros. Este resultado es coherente con el estudio realizado por Guzmán (2011) en su investigación sobre	El restaurant “Don Juan” recurrió al financiamiento comercial pero también tuvo un financiamiento propio lo que quiere decir que esta empresa utilizó continuamente las	No coincide

	<p>América Latina”, donde precisa que el 72% de las Mype solicitaron crédito para su negocio y el 28% financiamientos fueron por diferentes personas que aportaron a la empresa. (Gallozo, 2016)</p>	
<p><b>Sistema al que acuden</b></p>	<p>Cuando se ha realizado el análisis del financiamiento de la Mype se encontró que el 73% de los empresarios a solicitado financiamiento bancario, así mismo cuando se analizó cuantas veces han solicitado financiamiento en un año el 73% dijo que una vez y un 20% dos veces al año. (Lupu, 2016)</p>	<p>El restaurant “Don Juan” para acceder a un crédito comercial recurrió al sistema de financiamiento bancario, y además este crédito fue solicitado a corto plazo y solo tiene un financiamiento anual.</p> <p>Si coincide</p>
	<p>En cuanto a la fuente de financiamiento, se tiene que el 47.62% ha sido de</p>	<p>El restaurant “Don Juan” obtuvo el crédito de una Si coincide</p>

<b>La institución financiera que dio el crédito</b>	crédito bancario, el 19.05% de Cajas Municipales, el 9.52% de Edpyme, el 14.29% de proveedores y el 9.52% los prestamistas. (Cruz, 2016)	el fuente bancaria, específicamente de crédito del Perú (BCP).
<b>En que invirtió el crédito recibido</b>	Del 100% de los encuestados el 55% indica que fue para la capacitación de sus trabajadores, 28% para mejoramiento o ampliación de local. Este resultado es coherente con el estudio realizado por Falcón (2009) quien en su investigación sobre “Capacitación y Desarrollo”, donde precisa que el 43% de las Mype tienen capacitación para afrontar sus formas de laborar en la empresa y	El restaurant “Don Juan” utilizó el crédito para la compra de activos fijos, debido a que para la compra de suministros directos esta cuenta se dispone de un financiamiento propio que solventa ese gasto. No coincide

el 37% son para hacer  
 mejoramiento de local y  
 el 20% es para realizar  
 pago a los trabajadores.  
 (Gallozo, 2016)

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

#### 5.1.4 Resultados del objetivo específico N° 04.

En base al objetivo planteado, se denota tomar como problemática, para la  
 elaboración de la propuesta de mejora, el elemento “tipo de interés bancario”, debido  
 a que el negocio tomado como caso no realizó cotizaciones sobre el tipo de intereses  
 bancarios a la hora de realizar el préstamo para la compra de su activo fijo.

**Cuadro 04**  
**Propuesta de mejora**

<b>Componentes del Financiamiento</b>	<b>Resultados del objetivo específico 2</b>	<b>Propuesta de mejora</b>
<b>Tasa de interés</b>	La tasa de interés cobrada por la entidad a la cual fue a solicitar el negocio “Don Juan”, le cobro el 20% de interés mensual, por ser a un corto plazo, esto se debe a que el negocio simplemente no hizo un sondeo de los intereses bancarios y no	Lo que se propone al propietario de “Don Juan”, realizar una comparación de interés bancarios al momento de solicitar un préstamo.

	<p>bancarios. Pero como se sabe, los bancos compiten entre sí y cada uno tiene un interés diferente o similar para distintos tipos de créditos para las empresas y negocios como es mi caso de estudio.</p>	
--	---	--

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del cuadro 2 y la propuesta de mejora generada a partir de este.

## 5.2 Análisis de resultados

### 5.2.1 Respecto al Objetivo Específico N° 01.

**Oncoy (2017), Cruz (2006), Lupu (2016) y Rodríguez (2016)**, estos autores coinciden en sus resultados, establecen que los créditos que reciben las micro y pequeñas empresas provienen de instituciones bancarias escogidas previamente según su criterio, debido a la seguridad que estas instituciones les ofrecen, además los mismos que son a corto plazo y son invertidos principalmente para el capital de trabajo, el mejoramiento de local y en menor proporción para la adquisición de activos fijos. Estos resultados también coinciden con los resultados encontrados por **Saavedra & León (2014)** quien en su estudio refiere que en los países de América Latina existen instituciones que apoyan financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas. Lo que a su vez coincide con las bases teóricas referidas por el **Levy (2019)**, el cual dice, el acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar

el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

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

Los resultados del cuestionario aplicado al propietario del negocio “Don Juan”, se sabe que obtuvo un financiamiento comercial, el cual se utilizó para la compra de activos fijos para brindar un mejor servicio en el negocio, debido a que las compras de suministros directos utilizados diariamente son autofinanciadas, el monto promedio del crédito fue de 1700 soles, el cual, lo recibió de una entidad bancaria, específicamente en el BCP, con una tasa de interés del 20% mensual.

### **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 con el autofinanciamiento, pero la micro y pequeña empresa encuestada respondió que su financiamiento se obtuvo mediante el crédito comercial. En cuanto al sistema al que acuden, tanto los autores como el caso mostraron que las micro y pequeñas empresas apelan a las entidades bancarias para solicitar un crédito para su negocio. Además, el restaurant “Don Juan” y los autores dice que fueron las entidades bancarias las encargadas de financiar a las Mype debido a que le ofrecen mejor seguridad a la hora de solicitar un crédito. Finalmente, los autores establecieron que el crédito obtenido se utilizó para la capacitación de los trabajadores, mejoramiento o ampliación del local, no obstante, la Mype de caso respondió que utilizó para la compra de activos fijos y para la compra de insumos directos recurrió al autofinanciamiento.

#### **5.2.4 Respecto al objetivo N° 04.**

Se propone al propietario del restaurant “Don Juan”, que si va solicitar un préstamo realice una comparación de intereses bancarios de todas las entidades disponibles que brindan créditos para el tipo de financiamiento que está buscando, para que así acceda al préstamo con la menor tasa de interés posible, además, para que este no le genere deudas a corto plazo. Así mismo, se debe saber qué tipo de crédito le conviene, pueden ser, un leasing, crédito comercial, factoring, entre otros.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Conclusiones**

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

Los autores antes mencionados en los antecedentes nacionales, regionales y locales concluyen que sin importar el país donde se encuentren las Mype, estas son fundamentales para el crecimiento y desarrollo de un país, por ejemplo Perú, y su financiamiento es a través del crédito comercial, bajo el sistema de entidades financieras que posea de cada país según sea el caso, en el Perú usualmente recurren a entidades bancarias de debido a que el crédito ofrecido tiene una mayor seguridad y esta se utiliza para capital de trabajo, mejoramiento de local y en menor proporción para la adquisición de activos fijos.

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

Se concluye que el negocio “Don Juan” obtuvo beneficios con el crédito comercial recibido debido a que este negocio no contaba con el activo fijo (Refrigeradora) para la preservación de los insumos directos y materia prima utilizados para la prestación de sus servicios, además esto ayudó a que la atención al cliente sea más eficiente en cuanto a la preparación de los platillos diariamente.

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

La conclusión presentó que el análisis comparativo del objetivo específico 1 y 2 es que la mayor parte de los autores, así como el caso estudiado, concuerdan que financiamiento de las micro y pequeña empresa utilizan el autofinanciamiento, pero cuando no lo hacen estas recurren a las entidades bancarias, en el caso del restaurant el banco BCP, pero no concuerdan que todas las Mype utilizan este crédito para compra de activos fijos como fue el caso de la empresa de esta investigación.

#### **6.1.4 Respecto al objetivo N° 04.**

Se concluye que, si se ejecuta el plan de mejora por parte del propietario del negocio “Don Juan”, la obtención del financiamiento será más beneficioso y menos costoso, como por ejemplo obtener el préstamo en el Banco de Comercio que ofrece una tasa de interés más baja, siendo de 13.81% mensual para la pequeña empresa (Como muestra el cuadro 05, anexo 5), lo cual, resulta ser más beneficiosa para el propietario y por ende debería ser la elección más acertada a la hora de elegir donde solicitar el financiamiento.

#### **6.1.5 Conclusión general.**

Se ha llegado a la conclusión que las Mype del Perú en el sector servicio y en el caso del restaurant “Don Juan” buscaron el financiamiento de una entidad bancaria debido a que tiene mejores plazos de pagos, estos créditos fueron utilizados para la capacitación de sus trabajadores, mejoramiento o ampliación del local y en su minoría como el caso expuesto para la compra de activos. Además, se concluye que la propuesta de mejora aportada para el propietario del negocio “Don Juan” tiene que ser ejecutada, para que su empresa tenga una mejor forma de obtener un crédito y este no le genere tantos gastos.

#### **6.2 Recomendación**

La mejor forma para financiar a las empresas que brindan el servicio de atención al cliente, en mi caso de estudio restaurantes, es el financiamiento propio, cuando este cuenta con capital propio. Este método puede ser aplicado por el propietario del restaurant “Don Juan”, una vez haya concluido con el pago íntegro del crédito solicitado al BCP; Por otro lado, cuando utiliza los créditos de los entes financieros bancarios, la micro y pequeña empresa deberá cumplir en forma oportuna

y puntualmente con sus obligaciones del pago del crédito. Se recomienda al propietario del restaurant “Don Juan”, que adopten mecanismos de financiamiento que no les ocasionen costos altos, tales como la reinversión de las ganancias debido a que los recursos que necesitan para operar diariamente son en pocas cantidades y no hace falta el endeudamiento, como algunas otras empresas contraen medir los riesgos.

## VII. Aspectos complementarios

### 7.1 Referencias bibliográficas

- Baltodano, V. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa Venecia restaurant S.C.R. LTDA de Chimbote, 2014* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- 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*. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/9003>
- Coworkingfy. (2020). *10 tipos de fuentes de financiamiento para emprendedores / Reúne el capital que necesitas*. Recuperado de <https://coworkingfy.com/tipos-fuentes-financiamiento-emprendedores/>
- Cruz, V. A. (2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación de las mype del sector servicio, rubro restaurantes de la Av. Rosa Toro (cuadra 3-9) en el distrito del San Luis, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 - 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Lima, Perú.
- 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*. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16739>
- Definición MX. (s.f.). *Definición de Financiamiento*. Recuperado de: <https://definicion.mx/financiamiento/>

- EMCEBAR. (2019). *Tipos de restaurantes*. Recuperado de <https://www.cursosgastronomia.com.mx/blog/consejos/tipos-de-restaurante/#5-estrellas>
- Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). *Definición de financiamiento*. Recuperado de: <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>
- Enciclopedia Económica. (2019). *Fuentes de financiamiento*. Recuperado de <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*. Recuperado de <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/2535>
- Gallozo, D. *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central de Huaraz, periodo 2016* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz, Perú.
- González, V. (2020). *La importancia de una empresa de servicios*. Recuperado de <https://alicanteplaza.es/la-importancia-de-una-empresa-de-servicios>
- Grupo La República. (2017). *Mypes generan un mayor empleo en América Latina*. Recuperado de: <http://larepublica.pe/economia/880684-mypes-generan-un-mayor-empleo-en-america-latina>
- Guzmán, J. C. (11 de octubre de 2015). *Mype: Conoce los beneficios de formalizar tu empresa*. *Andina*. Recuperado de: <http://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=569848>

Larrondo, W. (04 de abril de 2005). *Clasificación y tipos de empresas. Monografías.*

Recuperado: <http://www.monografias.com/trabajos26/tipos-empresas/tipos-empresas.shtml>

Larousse Cocina. (2019). *Restaurante.* Recuperado de

<https://laroussecocina.mx/palabra/restaurante/>

La Voz de Houston and the Houston Chronicle. (2017). *La importancia del*

*financiamiento para las empresas.* Recuperado de:

<http://pyme.lavotx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>

Levy, N. (2019). *Financiamiento, financiarización y problemas del desarrollo.*

Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>

Ley N° 29245. Diario Oficial El Peruano, Lima, Perú, 24 de junio de 2008.

Logreira, C y Bonett, M. (2017). *Financiamiento privado en las microempresas del*

*sector textil - confecciones en Barranquilla – Colombia.* Recuperado de

<https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/371>

Lupu, E. J. (2016). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de mype Sector*

*Servicios rubro restaurantes, distrito de tumbes, 2016* (Tesis de pregrado).

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Tumbes, Perú.

Mamani, M. A. (2010). *Gestión de restaurantes.* Recuperado de

<https://es.scribd.com/doc/38297199/Gestion-de-Restaurantes-Toda-La-Teoria>

Mata, L. D. (2019). *Hipótesis en la investigación cuantitativa.* Recuperado de

<https://investigaliacr.com/investigacion/hipotesis-en-la-investigacion-cuantitativa/>

- Monografías Plus. (Sin fecha). *Las MYPES en el Perú, características, ventajas, desventajas, importancia.* Recuperado de: <https://www.monografias.com/docs/Las-MYPES-en-el-Per%C3%BA-caracter%C3%ADsticas-ventajas-P3YE24EJMZ>
- 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”.* Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3050>
- Oncoy, A. R. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro restaurantes del centro poblado de vicos, provincia de Carhuaz, 2016* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz, Perú.
- Peña, J. C. (2019). *La gestión de calidad y financiamiento en las mypes del sector servicio – rubro imprentas, del distrito de Huacho 2018.* Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11736>
- Retos Directivos. (2016). *Empresas de servicios: tipos y características.* Recuperado de: <https://retos-directivos.eae.es/empresas-de-servicios-tipos-y-caracteristicas/>
- Rodríguez, F. E. (2016). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro restaurantes cevicherías de la urbanización los Cipreces del distrito de nuevo Chimbote, 2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.

- Saavedra, M. L. & León, E. L. (2014). *Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana* (Tesis de postgrado). Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F., México.
- Sperisen, E. (2017). *La importancia de las Mipymes*. Recuperado de <https://www.prensalibre.com/opinion/la-importancia-de-las-mipymes/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [SUNAT]. (Sin fecha). *Definición de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [SUNAT]. (Sin fecha). *Características de la micro y pequeñas empresas*. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>
- Superintendencia de Bancos, seguros y AFP [SBS]. *Tasa de interés promedio del sistema bancario*. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEETPortal/Paginas/TIActivaTipoCreditoEmpresa.aspx?tip=B>
- Uladech. (2016). *Código de ética para la investigación Versión 001*. Recuperado de [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/C%C3%B3digo%20de%20%C3%A9tica%20para%20la%20investigaci%C3%B3n%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/C%C3%B3digo%20de%20%C3%A9tica%20para%20la%20investigaci%C3%B3n%20(1).pdf)
- Universidad ESAN. (2020). *Financiamiento corto y de largo plazo: ¿cuál elegir?*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/05/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir/>

Vásquez, J. C. (24 de septiembre de 2013). *Importancia de las MYPEs en el Perú.*

*Pymes Peruanas.* Recuperado de:

<http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

Velecela, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes* (Tesis de maestría). Universidad de Cuenca, Cuenca, Ecuador.

Venemedia. (2015). *Definición de Publicidad.* Recuperado de:

<http://conceptodefinicion.de/publicidad/>

Venemedia. (2017). *Definición de Financiamiento.* Recuperado de:

<http://conceptodefinicion.de/financiamiento/>

Withers, J. (2018). *Definición de una empresa de servicio. Cuida tu dinero.*

Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13098677/definicion-de-una-empresa-de-servicios>

## 7.2 Anexos

### 7.2.1 Anexo 01: Cronograma de actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																		
N°	Actividades	Año 2018								Año 2019								
		Semestre I				Semestre II				Semestre I				Semestre II				
		Mes		Mes		Mes		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 el Jurado de Investigación			X														
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación				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>			211.00
<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

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba usted mi cordial saludo: Agradezco su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente cuestionario que consta de 15 interrogantes, mediante el cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mi Informe de Investigación cuyo título es: *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso restaurant "Don Juan" de Chimbote, 2017.*

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

Nombre del Propietario de la empresa: JUAN LAY AZANA

Fecha: 24 / 10 / 2018

**Instrucciones:** Marcar dentro del recuadro con una "X" la alternativa correcta:

#### DATOS DE LA EMPRESA

1. ¿cuál es la antigüedad de su empresa?

Un año ( ) Tres años ( ) Cinco años ( ) Más de cinco años (X)

2. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?

1 ( ) 2 a 4 (X) 4 a 10 ( ) Más de 10 ( )

3. ¿Cuál es el objetivo de su empresa?

Obtener más ganancias (X) Dar empleo a la familia ( ) Dar empleo a la comunidad ( )

4. ¿Su empresa lleva Contabilidad?

Si (X) No ( )

5. Tiene asesoramiento profesional de un:

- Contador  - Administrador ( ) - Economista ( ) - Otro profesional ( ) - Ninguno

6. Edad del Representante Legal

18 a 29 ( ) 30 a 45  Más de 46 ( )

7. Sexo de Representante Legal

Femenino ( ) Masculino

8. Grado de instrucción del Representante Legal

Primaria ( ) Secundaria ( ) Técnica  Universitaria ( ) Sin instrucción ( )

#### DEL FINANCIAMIENTO

9. ¿Cómo financia su negocio?

Financiamiento comercial  Ahorros personales ( ) Préstamos de terceros ( )

10. ¿Solicito crédito para su empresa?

Si  No ( )

11. ¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?

Si  No ( )

12. ¿De qué institución financiera recibió el crédito financiero?

Entidad Bancaria  Caja de Ahorro ( ) Prestamistas ( ) Proveedores ( )

13. ¿Cuál fue el monto solicitado?

500 – 1000 ( ) 1000-1500  1500-2000 ( ) 2000 a más ( )

14. ¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?

Si  No ( )

15. ¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?

- Compra de mercadería ( ) - Mejoramiento y/o ampliación de local  - Compra de Activos fijos ( )

  
Representante Legal

### 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: Cuadros de la investigación

**Cuadro 05:** Tasas de interés de principales bancos del Perú.

Tasa anual (%)	Continental	Comercio	Crédito	Scotiabank	Interbank	MiBanco	Pichincha
<b>Pequeñas empresas</b>	13.86	13.81	17.34	17.29	16.87	22.35	20.18
• Prestamos hasta 30 días	15.03	13.00	10.88	16.20	9.50	37.84	35.00
• Prestamos de 31 a 90 días	14.08	13.00	11.59	15.12	15.57	30.58	17.03
• Prestamos de 90 a 180 días	14.15	16.00	23.66	14.32	17.54	32.20	18.98
• Prestamos de 181 a 360 días	14.50	-	16.96	16.88	26.27	26.00	24.49
• Préstamos a más de 360 días	13.46	-	15.05	17.57	17.00	20.78	20.23
<b>Microempresas</b>	25.46	-	22.99	16.57	21.15	38.06	32.28
• Prestamos hasta 30 días	18.06	-	-	-	-	41.35	-
• Prestamos de 31 a 90 días	17.77	-	20.57	17.47	-	60.54	33.48
• Prestamos de 90 a 180 días	17.03	-	21.29	9.49	20.82	54.57	42.64
• Prestamos de 181 a 360 días	16.19	-	21.25	17.48	29.82	44.98	41.15
• Préstamos a más de 360 días	12.76	-	19.83	17.22	21.48	29.36	31.20

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro elaborado sobre la base de la información remitida diariamente por las Empresas Bancarias a través del Reporte N°6 por parte de la SBS (2019).

**Cuadro 06:** Tasas de interés de principales cajas municipales del Perú.

Tasa anual (%)	CMAC del Santa	CMAC de Sullana	CMAC de Arequipa	CMAC de Cuzco	CMAC de Piura	CMAC de Lima	CMAC de Trujillo
<b>Pequeñas empresas</b>	26.93	25.18	25.30	26.30	33.11	23.74	21.93

• Prestamos hasta 30 días	60.10	-	22.09	37.53	74.44	-	21.87
• Prestamos de 31 a 90 días	48.02	43.71	23.53	35.66	-	24.06	22.67
• Prestamos de 90 a 180 días	49.89	26.50	25.20	42.82	80.41	22.93	22.24
• Prestamos de 181 a 360 días	27.93	28.88	25.41	32.67	39.46	28.49	23.91
• Préstamos a más de 360 días	25.09	23.40	25.36	24.04	31.42	23.62	21.19
<b>Microempresas</b>	<b>51.67</b>	<b>44.04</b>	<b>31.99</b>	<b>33.32</b>	<b>52.61</b>	<b>34.11</b>	<b>35.76</b>
• Prestamos hasta 30 días	69.59	-	27.19	64.39	87.16	-	43.95
• Prestamos de 31 a 90 días	87.93	111.60	30.88	46.31	-	46.23	37.37
• Prestamos de 90 a 180 días	71.05	42.99	33.77	41.38	80.30	48.50	41.45
• Prestamos de 181 a 360 días	53.75	43.73	37.09	35.45	59.51	43.67	41.96
• Préstamos a más de 360 días	49.17	42.78	32.34	30.47	51.12	32.47	29.00

Fuente: Elaboración propia en base a cuadro elaborado sobre la base de la información remitida por las

Cajas Municipales a través del Reporte N° 6 por parte de la SBS (2019).

### Cuadro 07: Tasa Activa en Soles del BCP

<b>Categoría</b>	<b>Tasa mínima</b>	<b>Tasa máxima</b>
1. Leasing Pequeña Empresa	14%	60%
2. Capital de Trabajo		
2.1. Tarjeta de Crédito Negocios	25%	60%
2.2. Tarjeta de Crédito Negocios – Garantía Liquida		
Tipo de garantía: Depósitos a plazo y CBME	12%	
Tipo de garantía: Fondos Mutuos		14%
2.3. Tarjeta Solución Negocios	25	60%

2.4. Crédito Negocios	25%	60%
2.5. Tarjeta de Solución Negocios – Garantía Liquida		
Tipo de garantía: Depósitos a plazo y CBME	12%	
Tipo de garantía: Fondos Mutuos		14%
2.6. Crédito Negocios – Letras en Cobranza Garantía	30%	
3. Activo Fijo inmueble		
3.1. Crédito Negocios	14%	60%
3.2. Crédito Negocios – Garantía Liquida		
Tipo de garantía: Depósitos a plazo y CBME	12%	
Tipo de garantía: Fondos Mutuos		14%
4. Activo Fijo Mueble		
4.1. Crédito Negocios	16%	60%

Fuente: Elaboración propia en base a datos recogidos a través del sistema virtuales de orientaciones bancarias.

#### Cuadro 08: Requisitos del banco “MiBanco”

Requisitos Básicos	Para personas naturales	Para persona jurídica
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo.</li> <li>• Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente.</li> <li>• Recibo de servicios (luz o agua).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC o Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.</li> <li>• Si eres propietario de tu casa: Título de propiedad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fotocopia de DNI de los socios.</li> <li>• Recibo de luz, agua o teléfono.</li> <li>• Documentos del negocio.</li> <li>• Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tener deudas morosas en el sistema financiero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad.</li> <li>• Si vives en casa de familiares o eres alojado: Constancia de alojamiento otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.</li> <li>• Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el DNI de un aval con casa propia.</li> <li>• Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de tus deudas vigentes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acta de constitución de la empresa. Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días.</li> <li>• Declaración de renta anual y 3 últimos PDT.</li> <li>• Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía.</li> <li>• Recibos de agua, luz o teléfono del local donde funciona el negocio.</li> </ul>
--	---	---

Fuente: Elaboración propia en base a datos recogidos a través del sistema virtuales de orientaciones bancarias.

**Cuadro 09:** Requisitos del banco “Scotiabank”

<b>Requisitos</b>	<b>Documentos</b>
Para obtener una Línea de crédito Capital de trabajo:	

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necesitas ser persona jurídica o persona natural con negocio.</li> <li>2. Tu negocio debe tener más de 1 año de antigüedad.</li> <li>3. Debes mantener un buen comportamiento crediticio.</li> <li>4. Contar con una línea de Crédito para el producto.</li> <li>5. Firmar el Pagaré de la operación.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarifario [PDF]</li> <li>• Anexo del Contrato de Crédito y-o Línea de Crédito - Hoja Resumen Pequeña Empresa B y Microempresa - Pymes</li> <li>• Solicitud y Contrato de Crédito y Línea de Crédito – Pequeña Empresa B y Microempresa</li> <li>• Condiciones Generales y Específicas de Contratación de Productos</li> <li>• Reversos Estado de cuenta</li> </ul>
<p>Para obtener una Línea de crédito Activo Fijo:</p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No contar con antecedentes crediticios negativos.</li> <li>2. El negocio debe tener un año de antigüedad como mínimo y contar con RUC activo.</li> <li>3. La edad del Representante Legal o dueño del negocio debe ser 21 años como mínimo y 69 como máximo.</li> <li>4. Proforma en el caso de bienes muebles a adquirir, o como también en obras civiles.</li> <li>5. Presentar Autovalúo y Copia Literal del inmueble a adquirir.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud y Contrato de Crédito y Línea de Crédito – Pequeña Empresa B y Microempresa</li> <li>• Anexo del Contrato de Crédito y Línea de Crédito – Hoja Resumen Pequeña Empresa B y Microempresa</li> <li>• Tarifario [PDF]</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia en base a datos recogidos a través del sistema virtuales de orientaciones bancarias.

**Cuadro 10:** Requisitos del banco “Banco Central del Perú (BCP)”

Requisitos	Documentos
<p>Para obtener una Línea de crédito Capital de trabajo:</p>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pueden solicitar el crédito las Personas Naturales de Negocio y Personas Jurídicas.</li> <li>• El negocio debe tener una antigüedad no menor a 1 año.</li> <li>• El negocio debe generar ventas reales iguales o mayores a S/. 120 mil anuales, lo que será determinado en la evaluación crediticia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copia del documento de identidad de los solicitantes.</li> <li>• Última declaración jurada anual solo para los clientes que se encuentren en el Régimen General.</li> <li>• Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa (vigencia de 60 días).</li> <li>• Licencia de funcionamiento para negocios dedicados al expendio y comercialización de combustible y los dedicados a elaborar o comercializar medicamentos y productos o insumos alimenticios y centros educativos.</li> <li>• Adicional a la firma de contrato de préstamos o mutuo, firma de pagaré a la vista como respaldo de tus obligaciones. Para el caso de personas jurídicas, el representante legal de la empresa debe acreditar poderes para préstamos o mutuos o créditos en general.</li> </ul>
--	--

Fuente: Elaboración propia en base a datos recogidos a través del sistema virtuales de orientaciones bancarias.

**Cuadro 11:** Requisitos del banco “Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)”

<b>Negocios</b>	<b>Empresas</b>	<b>Tasas e intereses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demostrar buena experiencia crediticia en el sistema financiero*.</li> <li>• Tres últimos pagos de IGV o</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud de <b>Préstamo Comercial</b> debidamente llenada y firmada (formato del banco).</li> <li>• Documento de identidad del/los apoderados/s y avalistas (copia).</li> <li>• Certificado de vigencia de poderes (no mayor a 3 meses).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hasta S/17,500: 55.00%.</li> <li>• De S/17,501 a S/35,000: 45.00%.</li> </ul>

<p>Impuesto a la Renta (Sunat).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Situación de Estados Financieros (antigüedad no mayor a 3 meses).</li> </ul> <p>* Contar con un reporte positivo de la central de riesgos de la Superintendencia de Banca y Seguro.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Balance de situación y estado de ganancias y pérdidas (no mayor a 3 meses).</li> <li>Balance general y estado de ganancias y pérdidas (últimos 2 años).</li> <li>Declaración Jurada de Impuesto a la Renta - 3.a Categoría (últimos 2 años).</li> <li>6 últimos pagos de IGV a Sunat (Régimen General).</li> <li>Flujo de caja proyectado (por el periodo del préstamo).</li> <li>Declaración confidencial de patrimonio.</li> <li>Balance de apertura (para empresas con menos de 2 años)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>De S/35,001 a S/50,000: 40.00%.</li> <li>Más de S/50,001: 32.00%.</li> </ul>
--	--	---

Fuente: Elaboración propia en base a datos recogidos a través del sistema virtuales de orientaciones bancarias.

### 7.2.6 Anexo 06: Modelo de ficha bibliográfica

<p>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.</p>
--

**7.2.7 Anexo 07: 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	Es un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el	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 el crédito financiero?	Entidad Bancaria ( ) Caja de Ahorro ( ) Prestamistas ( ) Proveedores ( )	

	cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. (Venemedia, 2017)			Entidad	
				¿Cuál fue el monto solicitado?	500 – 1000 ( ) 1000-1500 ( ) 1500-2000 ( ) 2000 a más ( )
				¿Está conforme con la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos?	Si ( ) No ( )
			Finalidad	¿En que fue invertido el préstamo que obtuvo?	Compra de mercadería ( ) 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.

**7.2.8 Anexo 08: Matriz de consistencia.**

<b>Título</b>	<b>Enunciado del problema</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Variable</b>	<b>Metodología</b>
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso restaurant “Don Juan” - Chimbote, propuesta de mejora, 2017.	¿Cuál es la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurant “Don Juan” - Chimbote, propuesta de mejora, 2017?	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del restaurant “Don Juan” - Chimbote, propuesta de mejora, 2017.	<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, 2017.</li> <li>2. Describir las principales características del financiamiento del restaurant “Don Juan” - Chimbote, 2017.</li> <li>3. Realizar un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y del restaurant “Don Juan” - Chimbote, 2017.</li> <li>4. Elaborar una propuesta de mejora sobre la tasa de interés del financiamiento obtenido por la empresa “Don Juan”, mediante comparaciones de los diferentes bancos, en el año 2017.</li> </ol>	Financiamiento	<p><b>Diseño:</b> No experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.</p> <p><b>Técnica:</b> Revisión bibliográfica y encuesta.</p> <p><b>Instrumento:</b> Fichas bibliográficas y cuestionario.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a los datos colocados en el presente trabajo de investigación.