



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL, RUBRO  
MADERERAS DE LA ZONA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD  
DE PIURA, EN EL AÑO 2017**

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

**AUTOR**

**CHERO BAUTISTA JORGE LUIS**

**ASESORA**

**C.P.C. EDME MARTHA GARCIA MANDAMIENTOS**

**PIURA – PERÚ**

**2019**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, DE LAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL, RUBRO  
MADERERAS DE LA ZONA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE  
PIURA, EN EL AÑO 2017

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

**Dr. Víctor Manuel Landa Machero**  
**Presidente**

**Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo**  
**Miembro**

**Mgtr. Jannyna Reto Gómez**  
**Miembro**

**C.P.C. Edme Martha García Mandamientos**  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme la vida y la fortaleza a mis padres Roger y Victoria por el apoyo de cumplir mis estudios superiores así poder cumplir cada una de las metas trazadas a mis hermanos y a mi pareja Jodie quienes con su apoyo moral y consejos pude lograr mis objetivos.

A la CPC. Edme Martha García Mandamientos, mi asesora de tesis, quien con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y a mis profesores quienes me formaron y me enseñaron concluir con éxito mi Tesis.

## **DEDICATORIA**

A mis padres Roger y Victoria por haber sido mi apoyo moral, espiritual y económico para seguir adelante y culminar mis estudios con éxito.

A Uladech Católica por la oportunidad de crecer y convertirme en un profesional al servicio de mi país.

## RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo general la caracterización del financiamiento de las empresas del sector comercial, rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, año 2017. La población y muestra fueron calculadas en base a las empresas del sector ubicadas en la ciudad de Piura. La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño No experimental, transaccional, descriptivo, aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado a los representantes legales de las empresas.

Como resultados más importantes se ha obtenido los siguientes: 1) Que el financiamiento de estas empresas el 80 % es externo y con ello las empresas invierten en mercadería o maquinaria de última tecnología para mejorar posición en el mercado, 2) Que el 80% utiliza garantía como inmuebles y maquinarias para respaldar su préstamo, habiendo optado por la obtención de crédito en su mayoría un mínimo de S/. 20, 000,00 a S/ 40, 000,00 soles para la compra de madera, adquisición o renovación de maquinaria, conociendo la tasa de interés de un 18% en los bancos y/o financieras y un 24% de interés en las cajas municipales por un tiempo de 6 meses en ambos sectores. Finalmente, se concluye que las empresas madereras consideran el financiamiento es fundamental para el desarrollo de su actividad económica y desarrollo empresarial.

**Palabras Clave:** financiamiento, formalización, inversión.

## ABSTRACT

This research has as a general objective the characterization of the financing of the companies of the commercial sector, wood sector of the industrial zone of the city of Piura, year 2017. The population and sample were calculated based on the companies of the sector located in the city of Piura. The methodology was of descriptive type, quantitative level, non-experimental, transactional, descriptive design, applying the technique of bibliographic and documentary review and as an instrument of information collection the interview, direct observation and the pre-structured questionnaire with questions related to the investigation, applied to the legal representatives of the companies.

The following are the most important results: 1) That the financing of these companies is 80% external and with this the companies invest in merchandise or machinery of the latest technology to improve market position, 2) That 80% use guarantee as real estate and machinery to support your loan, having opted to obtain credit in its majority a minimum of S / . 20, 000.00 to S / 40, 000.00 soles for the purchase of wood, acquisition or renewal of machinery, knowing the interest rate of 18% in banks and / or financial and 24% interest in municipal boxes for a period of 6 months in both sectors. Finally, it is concluded that the logging companies consider financing is fundamental for the development of their economic activity and business development.

**Keywords:** financing, formalization, investment.

# CONTENIDO

	<b>Pag.</b>
TÍTULO.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESORA.....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT .....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE GRAFICO.....	xi
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>01</b>
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>	<b>04</b>
2.1 Antecedentes.....	04
2.1.1 Internacionales.....	04
2.1.2 Nacionales .....	05
2.1.3 Locales.....	07
2.2 Bases Teóricas .....	09
2.2.1 Teoría del financiamiento .....	09
2.3 Marco Conceptual.....	10
2.3.1 Financiamiento .....	10
2.3.2 Financiamiento en las empresas madereras.....	10
2.3.3 Tipos de financiamiento.....	11
2.3.4 Políticas en utilización de los créditos.....	14
2.3.5 Estructura del financiamiento.....	14
2.3.6 Terminologías .....	16
<b>III. HIPOTESIS .....</b>	<b>17</b>
3.1 Hipótesis .....	17
<b>IV. METODOLOGÍA .....</b>	<b>17</b>
4.1 Diseño de la investigación.....	17
4.2 Población y muestra.....	18
4.2.1 Población .....	18
4.2.2 Muestra .....	18
4.3 Operacionalización de Variables.....	19
4.4 Técnicas e instrumentos.....	20
4.5 Plan de Análisis .....	20
4.6 Matriz de Consistencia .....	21
4.7 Principios Éticos .....	22
<b>V. RESULTADOS .....</b>	<b>23</b>
5.1 Resultados.....	23
5.1.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	23
5.1.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	26
5.1.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	29

5.2 Análisis de resultados .....	47
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	47
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	47
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	48
<b>VI. CONCLUSIONES</b> .....	<b>52</b>
6.1 Conclusiones.....	52
6.1.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	52
6.1.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	52
6.1.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	52
<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b> .....	<b>54</b>
Recomendaciones .....	54
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>55</b>
Hemeroteca.....	57
<b>ANEXOS</b> .....	<b>58</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
<b>Tabla 1</b> Edad en que fluctúan los representantes, dueños o gerentes.....	23
<b>Tabla 2</b> De que genero son los representantes, dueños o gerentes.....	24
<b>Tabla 3</b> Qué grado de constitución han alcanzado .....	25
<b>Tabla 4</b> ¿Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?.....	26
<b>Tabla 5</b> ¿Se encuentra empresarialmente formalizada? .....	27
<b>Tabla 6</b> A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema Financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial? .....	28
<b>Tabla 7</b> ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta De capital de trabajo? .....	29
<b>Tabla 8</b> ¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar Crédito para su empresa?.....	30
<b>Tabla 9</b> En su entorno empresarial ¿Qué cantidad de dinero solicitó para su Negocio?.....	31
<b>Tabla 10</b> ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece El Sistema financiero peruano? .....	32
<b>Tabla 11</b> ¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio? .....	33
<b>Tabla 12</b> Su financiamiento es interno? ( autofinanciamiento) .....	34
<b>Tabla 13</b> Su financiamiento es externo? ( de terceros) .....	35
<b>Tabla 14</b> ¿Conoce usted la tasa de interés que pagará por el crédito? .....	36
<b>Tabla 15</b> ¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?.....	37
<b>Tabla 16</b> ¿Cuenta con historial crediticio positivo? .....	38
<b>Tabla 17</b> ¿Se encuentra registrada en las centrales de riesgo?.....	39
<b>Tabla 18</b> ¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?.....	40
<b>Tabla 19</b> ¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago? .....	41
<b>Tabla 20</b> ¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento Obtenido?.....	42
<b>Tabla 21</b> ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el Financiamiento?.....	43
<b>Tabla 22</b> ¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual? .....	44
<b>Tabla 23</b> ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito? .....	45
<b>Tabla 24</b> ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su Objetivo?....	46

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
<b>Tabla 1</b> Edad en que fluctúan los representantes, dueños o gerentes.....	23
<b>Tabla 2</b> De que genero son los representantes, dueños o gerentes.....	24
<b>Tabla 3</b> Qué grado de constitución han alcanzado .....	25
<b>Tabla 4</b> ¿Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?.....	26
<b>Tabla 5</b> ¿Se encuentra empresarialmente formalizada? .....	27
<b>Tabla 6</b> A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema Financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial? .....	28
<b>Tabla 7</b> ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta De capital de trabajo? .....	29
<b>Tabla 8</b> ¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar Crédito para su empresa?.....	30
<b>Tabla 9</b> En su entorno empresarial ¿Qué cantidad de dinero solicitó para su Negocio?.....	31
<b>Tabla 10</b> ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece El Sistema financiero peruano? .....	32
<b>Tabla 11</b> ¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio? .....	33
<b>Tabla 12</b> Su financiamiento es interno? ( autofinanciamiento) .....	34
<b>Tabla 13</b> Su financiamiento es externo? ( de terceros) .....	35
<b>Tabla 14</b> ¿Conoce usted la tasa de interés que pagará por el crédito?.....	36
<b>Tabla 15</b> ¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?.....	37
<b>Tabla 16</b> ¿Cuenta con historial crediticio positivo?.....	38
<b>Tabla 17</b> ¿Se encuentra registrada en las centrales de riesgo?.....	39
<b>Tabla 18</b> ¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?.....	40
<b>Tabla 19</b> ¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago? .....	41
<b>Tabla 20</b> ¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento Obtenido?.....	42
<b>Tabla 21</b> ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el Financiamiento?.....	43
<b>Tabla 22</b> ¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual? .....	44
<b>Tabla 23</b> ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito? .....	45
<b>Tabla 24</b> ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su Objetivo?....	46

## I. INTRODUCCIÓN

Desde el punto de vista comercial el rubro maderero se ha expandido en el mercado de la ciudad Piura, tomando en cuenta el incremento de la población y los mayores requerimientos de muebles en base a la madera , siendo de interés de los negocios madereros la obtención de créditos de entidades del sistema financiero para invertir y poder cumplir con sus objetivos de negocio , no siendo posible que el sistema financiero atienda la demanda de créditos de todas los negocios porque no todos cuentan con respaldo en activos fijos o acreditan que sus negocios generan los fondos suficientes para pagar el crédito.

Las opciones de financiamiento dadas por las entidades crediticias son sólo de corto plazo, para solventar Capital de Trabajo para las fases de transformación, venta y exportación, No se financia acopios ni adelantos; es decir, sólo se financia las fases en las que se puede realizar un cálculo estimado de los ingresos, pues ya se tiene la cantidad exacta de madera disponible para la venta, Precisa (**Panduro, 2017**).

Es de tomar en cuenta que una gran población de los proveedores de la materia prima son informales y ello impide un desarrollo adecuado de estas empresas madereras , no permitiendo una estabilidad de precios ,el cual desmotiva a muchos empresarios a mejorar y desarrollar su entorno de trabajo y por ende las entidades financieras les obstaculiza un poco el financiamiento requerido para poder desarrollarse y distribuir su producto por diferentes puntos de este país, por la falta de confianza (**Roland, 2010**).

Una opción de financiamiento del empresario maderero para la adquisición de sus equipos y/o maquinaria es el arrendamiento financiero o leasing es un componente de soporte al desarrollo de un mercado de adquisición de tecnologías en la industria de la madera, Este servicio comprende un conjunto de acciones de capacitación en actualización profesional y manejo de metodologías de transferencia tecnológica, dirigida a complementar las capacidades técnicas y profesionales en la industria de la madera que permita contar con una oferta sostenida de servicios, que acompañe los procesos de innovación y desarrollo de competitividad en las empresas madereras, según (**Gutiérrez, 2010**).

Por lo anteriormente expuesto, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio, rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017? Para dar respuesta a este enunciado se ha establecido como objetivo general:

Determinar el financiamiento de las empresas del sector comercio, rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017. Así mismo los Objetivos específicos desarrollados en el siguiente informe son:

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

Describir las principales características de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

Finalmente se justifica Desde el punto de vista social, que el sector maderero se puede desarrollar en proyectos de inversión con capitales nacionales e internacionales para evitar su escases e impactos ambientales ya que es un producto totalmente natural en su cultivación, crecimiento y desarrollo, el cual estas inversiones y financiamiento en el cuidado y en la adquisición de maquinarias modernas ayudarían en su desarrollo de esta materia prima. Así mismo Desde el punto de vista económico, esta investigación tiene como propósito contribuir con la riqueza de nuestra materia, y de esa manera formarnos grandes empresarios, ya sea con relación al empleo, o con el beneficio generado por la transformación, comercialización y calidad de los productos madereros. Permitirá conocer con mayor énfasis el financiamiento e inversión de las empresas madereras en la ciudad de Piura; Esta situación hace que los empresarios estén generalmente informados y no estén atrapados dentro de un ambiente de trabajo pobre, esto motivan a muchos empresarios a mejorar su entorno de trabajo. Como también manifiesto Desde el Punto de vista académico, que esta indagación y búsqueda de información de mi investigación permite a los estudiantes obtener una base de datos como un Antecedente para desarrollar trabajos de investigación relacionados al financiamiento del sector maderero, así como fuente de consulta para público en general.

Esta investigación tiene como metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental, transaccional, aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y aplicación de la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con 24 preguntas relacionadas a la investigación.

Según los resultados obtenidos, concluyo que el 80% de este rubro su financiamiento es externo, utilizando garantía para respaldar su crédito, por el motivo de la informalidad de sus proveedores de no contar con un certificado de extracción y calidad de la madera el cual permita respaldar para una línea de crédito por parte de ellos mismos, como también para las entidades financieras el cual acredite su validez crediticio de la compras que genera en el periodo; Por ende el financiamiento es la clave para la adquisición de maquinaria y materia prima, ya que ayudaría a tener una mayor productividad y como resultado un crecimiento como empresa.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes.

#### 2.1.1 Internacionales

**El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010)**, En su informe titulada “Introducción del observatorio industrial de la madera” teniendo como objetivo de mejorar la competitividad de las empresas y asegurar el futuro del sector, la creación de empleo y riqueza en un mundo globalizado; y como instrumento de investigación documental y descriptivo nos concluye que las empresas y las entidades de innovación y tecnología, van de la mano el cual deben implantar o pactar un arrendamiento financiero de nuevos elementos de innovación y sistemas estratégicos.

**Brusquetti (2017)**, En su investigación titulada “estudio madera y muebles” tiene como objetivo que las empresas puedan actuar básicamente de intermediarias en el proceso de la producción, ya que, ante la existencia de facilidades para la Incorporación de personal y equipo en condiciones ventajosas (planes de empleo a destajo o por producto, sistemas de leasing o alquiler de bienes de capital, etc.) es

Posible desarrollar emprendimientos de escala razonable y sobre todo competitiva a nivel internacional con un nivel de capital relativamente pequeño y utilizando como instrumento de investigación la observación y encuesta, nos concluye que las grandes Empresas del sector maderero han financiado en la adquisición y desarrollo de bosques de madera para garantizar su provisión de materia prima. El cual estas inversiones en generación de materia prima se realizan a costa de la adquisición de maquinaria específica que pueda proveer insumos para la industria de muebles.

**Cooperación Alemana (2016)**, En su proyecto titulado “Promoviendo el financiamiento y el manejo de empresas forestales competitivas en el Perú” Nos menciona que la Iniciativa de Comercio Sostenible de Holanda (IDH), a través del financiamiento de programas como La Alternativa Amazónica (TAA) y el Programa Madera Tropical Perú (PTTP), comenzó a apoyar a empresas forestales peruanas para que obtengan la certificación de Madera Controlada FSC desde 2013. A la fecha, dos empresas peruanas trabajan con dicha certificación (aprox. 120 000 hectáreas). Debido a su interesante relación costo-beneficio, varias empresas forestales han mostrado interés en hacer lo mismo es por ello que considera que la Madera Controlada FSC es una opción de inversión para aquellas

Empresas. Aplicando como instrumento la técnica descriptiva, revisión bibliográfica, el cual se obtuvo como conclusión que vender en volúmenes razonables de madera en los mercados internacionales de fuentes legales sería una oportunidad para los empresarios del mercado nacional la cual lograrían con eficiencia y eficacia las compras y ventas a sus proveedores y clientes.

### **2.1.2 Nacionales**

**Díaz (2016)**, En su informe denominada “¿cómo el sistema financiero puede impulsar el sector maderero?” tiene como objetivo principal la transparencia en los financiamientos de la industria maderera, así como la inversión que proviene del Estado han abierto la brecha para el ingreso de productos del sistema financiero exclusivos para el sector forestal. Utilizando como instrumento la entrevista nos Concluye que el financiamiento ha sido siempre un “cuello de botella” para este sector, ya que hoy en día la comercialización de productos de la madera Aprovechados ilegalmente, contribuye, junto con otros factores, al proceso de deforestación y degradación de los bosques. La creciente demanda mundial de madera y de sus subproductos, junto con deficiencias institucionales y de gobernanza del sector en algunos países productores de madera, en particular en países en desarrollo, hacen de la práctica del comercio de madera aprovechada ilegalmente un problema internacional que exige respuestas diversas que incidan no sólo en la regulación comercial de este producto sino también en aspectos sociales, políticos y económicos que mejoren la gobernanza de los países productores de madera.

**Lucetty (2006)**, En su tesis titulada “Diseño Participativo de un Mecanismo de Financiamiento para el Desarrollo del Sector Forestal en el Perú”, nos explica que lo relacionado a mercados financieros y modalidades de inversión se brindan información sobre las oportunidades que pueden ser aprovechadas en el futuro con el objetivo de lograr articular los negocios de este sector, dependiendo del escenario financiero y hacia donde deberían dirigirse los mecanismos financieros propuestos, debido a las condiciones actuales del sector maderero, donde no se cuenta con mecanismos de fomento y financiamiento estructurado inicial para, capitalizar negocios, lograr la articulación financiera posterior y que permitan desarrollar un manejo empresarial competitivo. Así mismo se utilizando el instrumento de la encuesta donde nos concluye que los instrumentos derivados y opciones financieras, identificadas como mecanismos de financiamiento que puedan ser canalizados a futuro por empresas madereras como los

“Créditos directos”, “contrato forward” y los “certificados de depósito y los warrant – insumo – producto”.

**Caballero, (2010)**, En su tesis denominada “Estrategia para una exportación exitosa de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Manufacturas en Madera” tiene como objetivo que las industrias de la madera y muebles, no solo generan una gran cantidad de puestos de trabajo, sino sobre todo requieren una segunda inversión más, en relación al resto de industrias. Adicionalmente las empresas o micro-empresa muestran un conjunto de aspectos positivos como flexibilidad, capacidad de atención personalizada a segmentos de mercado, cooperación y creatividad, que la ubican como un sector dinámico en la economía. Utilizando como instrumento la encuesta Se concluye que la inversión en maquinarias facilite la demanda, la flexibilidad de las pequeñas empresas industriales del sector y la creciente demanda internacional de madera y productos de madera que pueden colocar al Perú entre los grandes exportadores.

**Alves (2009)**, Con su tesis titulada “Propuesta para el Desarrollo del Sector Industrial de la Madera en la Región Ucayali y otras Regiones Amazónicas” nos indica que la barrera importante a considerar es que las fuentes de financiamiento del sector maderero no están al alcance de la mayoría de productores pues se aduce la inexistencia de garantías, con el objetivo que el Estado a través del MMA Promueve opciones que diversifican creativamente fuentes alternativas de financiamiento como la valoración del vuelo forestal mediante la Certificación Forestal, Tala evitada, Servicios ambientales (áreas de reserva en la Concesión). Esto debe asegurar a los concesionarios que participan de un Proyecto de inversión o emprendimiento industrial y obtener fondos de capital fresco que financien las diferentes operaciones De aprovechamiento autorizadas. Paralelo a esto la creación de un fondo contra valor del potencial forestal registrado y certificado por entidades privadas; en conclusión debe permitir desarrollar actividades de aprovechamiento sostenible con riesgo calculado y mercado seguro, todo ello ayudara en la búsqueda de mercados justos para productos de madera provenientes de especies alternativas.

### 2.1.3 Locales

**González (2018)**, Con su tesis denominada “Impacto de los mecanismos de financiamiento para el sector forestal en el Perú” tiene como objetivo Conocer el proceso Productivo e identificar las necesidades de financiamiento en cada etapa: en capital de trabajo, activo fijo y certificación ya que Para los pequeños productores de este sector, la principal necesidad es en capital de trabajo, actualmente hay productos para el financiamiento de activos fijos, esto quiere decir que el análisis crediticio realizado por las instituciones, para financiar a productores madereros, siguen los mismos parámetros que los créditos agrícolas o de capital de trabajo convencional, y es que las principales dificultades para financiar a pequeños productores son:

- A) Determinar el valor y el costo de las operaciones forestales.
- B) Como segunda dificultad, tenemos el evaluar la capacidad patrimonial y de endeudamiento de las empresas del sector.
- C) En tercer lugar, evaluar el riesgo operativo, financiero y moral de los principales miembros del sector ya sean concesionarios, propietarios de empresas, madereros, etc.
- E) Seguridad de garantías ofrecidas y los impactos del marco legal en caso el propietario suspenda sus pagos.
- F) Elevadas tasas de interés. Algunas instituciones brindan financiamiento en activo fijo. Actualmente el financiamiento que se brinda al sector es sólo en productos de corto plazo (Capital de Trabajo) y son únicamente para financiar la etapa en el aserradero.

**Rojas (2014)**, En su tesis denominada “Importancia de la razonabilidad de información financiera y económica para una adecuada gestión de las mypes no sujetas a control ni supervisión de la superintendencia del mercado de valores del sector maderero”, nos explica que son bastantes las empresas unipersonales y personas jurídicas (generalmente micro y pequeñas empresas) que no presentan la adecuada información financiera y económica debido a que no están obligadas a presentarla. Así mismo utilizando el instrumento de la encuesta nos concluye que las empresas pequeñas no se enfocan en la aplicación de las técnicas contables en la forma correcta que indican las normas contables, es por ello que la falta de algunos procedimientos y deficiencias resta razonabilidad lo que finalmente perjudica a estas empresas, porque no les permite acceder a los créditos de proveedores y créditos de entidades financieras; ingreso a mercados más grandes, y, les

Afecta en la presentación correcta de información a la Superintendencia nacional de administración tributaria (Sunat), para el desarrollo de cualquier empresa se rige de la adecuada gestión que se lleve, y para esto se debe contar con la información financiera y económica necesaria.

**Gutiérrez (2010)**, En su investigación titulada “Transferencia de Tecnología en la Industria de la Madera” tiene como objetivo permitir contar con el financiamiento de las ofertas sostenidas de servicios, que acompañe los procesos de innovación y desarrollo de competitividad en las empresas madereras. Utilizando el método descriptivo nos concluye que el componente de soporte al desarrollo de las inversiones está en el financiamiento de un mercado de servicios de transferencia de tecnologías en la industria de la madera, en el cual propone el servicio de Capacitación para la formación de formadores. Este servicio comprende un conjunto de acciones de capacitación en actualización profesional y manejo de metodologías de transferencia tecnológica, dirigida a Complementar las capacidades técnicas y profesionales de consultores y personal de instituciones que desarrollan servicios de información, capacitación y asistencia técnica en la industria de la madera.

## 2. 2 Bases Teóricas

### 2.2.1 Teorías de financiamiento:

**SEGÚN MODIGLIANI Y MILLER:** Nos manifiesta en su teoría tradicional que la estructura financiera óptima es aquella empresa que maximice el valor obtenido del mercado y como consecuencia minimice el costo del su capital e tener como resultado un beneficio. Así mismo poder representar toma de decisiones de inversión al crecimiento y desarrollo de la empresa. Se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

**Proposición I de M&M:** Preciso que las empresas depende de su capacidad generadora de renta de sus activos corrientes y fijos, sin dejar de lado el respaldo financiero que lo han financiado; así mismo, el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, sin embargo, la política de endeudamiento a corto y a largo plazo de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

**Proposición II de M&M:** Por otra parte determinan que la rentabilidad proyectada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento proyectado que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

**Proposición III de M&M:** Concluye que la tasa de retorno del proyecto de inversión es independiente de la manera de como se financie la empresa, y determinar al menos la tasa de capitalización que el mercado aplica a las empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada y de cómo sea su operatividad. (Brealey y Myers, 1993).

Difiere que el financiamiento forma parte de los activos de una empresa como son: la mercadería, caja y las cuentas por cobrar en el periodo. La estructura financiera representa el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo que pueden ser en un periodo de 1 año y las deudas a largo plazo de 4 a 5 años, así como el capital del dueño o accionistas. (Weston y Copeland, 1995)

Comento que este recurso financiero es la clave de éxito para muchas organizaciones y su estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; es decir, que la obtención de recursos o medios de pago, se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. (Aguirre, 1992)

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

Se denomina financiamiento al uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. Puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. (Domínguez, 2010)

### **2.3.2 El Financiamiento en las empresas madereras**

Así mismo las empresas madereras realiza una contribución financiera propia y verificable, puede cofinanciar hasta la mitad de los costos de acuerdo al proceso en la que se encuentra el apoyo técnico y financiero de este paquete de servicios, el cual determinará en coordinación con las empresas involucradas la promoción, el aumento de la Visibilidad de la madera y el beneficio que se generara en el transcurso de la producción, así mismo se implementara un sistema de tiendas dirigidas a consumidores del mercado nacional para facilitar la operatividad. Como también su financiamiento puede realizarse a través del mercado de capitales, o acudiendo de algún organismo de apoyo internacional o del presupuesto de la Secretaría de Estado de Agricultura.

De esta manera el proyecto se financiará a través de esta alternativa, puesto que la cantidad requerida en un período de 15 años representa sólo el 0.2% anual del presupuesto referido. Sin embargo, el crecimiento es y será siempre un desafío para cualquier unidad productiva, tal cual puede llegar a ser su internacionalización. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención de capital en el sector maderero, como son:

**Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios madereros, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales, ya que esto ayuda a tener más empeño, más visión en las empresas. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios, esto permite tener una mayor liquidez de acuerdo a las necesidades que ocurran en el entorno a corto plazo.

**Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra elección de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses con una tasa de interés baja, el cual es un beneficio para iniciar o contemplar la operatividad, de este modo ayudaría a crecer empresarialmente y a formar parte de un pequeño negocio ya que son las facilidades para poder emprender un negocio.

**Bancos y uniones de crédito:** Son las fuentes más comunes de financiamiento para estas empresas. Tales instituciones proporcionarán el préstamo para las inversiones en adquisiciones de maquinaria o materia prima siempre y cuando la empresa tenga un respaldo financiero, un buen nivel e historial crediticio. Así mismo nos permite tener un financiamiento a largo plazo el cual permitiría desarrollar las actividades con eficiencia en el periodo

**Las empresas de capital de inversión:** Esta fuente de financiamiento presenta ayuda a las empresas que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio, ya que estos negocios madereros tienen la oportunidad de extender, internacionalizarse y comercializar en volumen la materia prima de este sector.

### **2.3.3 Tipos de financiamiento:**

**Financiamiento a corto plazo:** Son pasivos o préstamos adquiridos por la empresa, y que están programados para su reembolso el cual se efectúa en el transcurso de un año. Están comprendidas por:

**Cuentas por Pagar:** Es un crédito abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la adquisición de materia prima. Es una fuente de financiamiento común, no se firma documento formal pero se tiene un compromiso de pago el cual permite un tiempo de espera ya sea en 30, 45 o 75 días pre acuerdo con el proveedor.

**Documentos negociables:** Consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo, estos documentos negociables son emitidas por empresas grandes, de alta reputación y de incuestionable solidez.

**Anticipo de clientes:** Es la cantidad monetaria que los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene por comprar.

**Pagaré:** Esta negociación presenta intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. Su desventaja que presenta este instrumento es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Y las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada sin riesgo alguno.

**Línea de crédito:** Hace referencia a la suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes por lo que cada línea de crédito que la empresa utilice se deberá pagar intereses en proporción a lo dispuesto.

**Crédito comercial:** Este financiamiento significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones que la empresa requiere realizar sin correr riesgo alguno, La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

**Crédito bancario:** Como su mismo nombre lo dice se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Sus ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades de las empresas y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses.

**Factorización de cuentas por cobrar (Factoring):** Es una variante de financiamiento esto se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. consistente en el adelanto de efectivo a cambio de facturas originadas por operaciones comerciales, incluye la cesión de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

**Financiamiento a largo plazo:** Son obligaciones contraídas con terceros y que vencen a más de 1 años y son pagadero en cuotas periódicas. El efecto de deuda que aparece en Balance General son en dos partes: corriente (cuotas que vencen dentro de un año) y no corriente (cuotas que vencen luego de un año). Así mismo se encuentran, entre otras, las siguientes variantes:

**Acciones:** Representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento es que su costo de emisión es bastante elevado el cual proporciona que el control de la entidad quede solvente. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de Adquirir o fusionar empresas ya que ayudaría a incrementar satisfactoriamente en el capital para su respectiva inversión y mejora de la empresa.

**Bonos:** Representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.

**Hipoteca:** En este caso, la propiedad en adquirir del deudor queda en manos del acreedor quien otorga el préstamo, para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Las desventajas es que presentan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones con terceros y Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, no tiene pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la gestión y en el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien.

### 2.3.4 Políticas en la utilización de los créditos

- ✓ Las inversiones a largo plazo ya sea en construcción de instalaciones, maquinaria, etc. deben financiarse con créditos a largo plazo, o en su caso si Tienen liquidez con capital propio ya que nunca debemos usar los recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo, esto provocaría la falta de liquidez para pago de sueldos, salarios, materia prima, entre otros.
- ✓ Los compromisos financieros siempre deben ser menores a la posibilidad de pago que tiene la empresa, de lo contrario si paga más de su tope, la empresa tendría que recurrir a financiamiento constantes para solventar sus gastos, hasta llegar a un punto de no poder liquidar sus pasivos o deudas, lo que en muchos casos son motivo de que la empresa quiebre.
- ✓ Toda inversión genera flujos, los cuales son analizados en base a su valor actual.
- ✓ Los créditos deben ser suficientes y oportunos en lo que se requiere para agilizar la operatividad de la empresa, con el menor costo posible y que alcancen a cubrir cuantitativamente la necesidad por el cual fueron solicitados.
- ✓ Buscar que las empresas mantengan su estructura sana y eficiente.

### 2.3.5 Estructura del financiamiento

Es la forma en la cual se financian los activos de una empresa la cual está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas, Según, Anahi (2009)

**Financiamiento interno o autofinanciamiento:** Son los principales generadores para el funcionamiento del negocio como es la amortización y utilidades retenidas, estos puntos permiten que la empresa se desarrolle y solventen gastos diversos de emergencia, es decir el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

**Financiamiento externas:** Sus fuentes son más interesante puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no tienen solvencia para afrontar una inversión mediante sus propios medios o recursos, pero sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización.

Las fuentes externas se pueden clasificar en tres grupos

**Instituciones financieras:** Nos hace referencia de préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras ya que en el pyme no todas las empresas son completamente de terceros, sin embargo los préstamos que toman los dueños con garantías sobre sus bienes personales, es aquí donde el dueño es quien toma la Potestad o de lo contrario estos fondos más bien serian propios ya que él es el único administrador que asume las perdidas en caso que no pudiera pagarse su financiamiento.

**Instituciones no financieras y estado (pasivos operativos):** Se refiere a los cargas por pagar, como son los salarios, cargas sociales tasas e impuestos a pagar así como Berger Y Udell comenta que es más costoso mantener un cierto monto de crédito comercial que puede ser óptimo desde el punto de vista de los costó de transacción, liquidez y administración de los fondos como también es cierto que los proveedores pueden tener ventajas sobre las instituciones financieras ,porque ellos son los conocedores de la Información privada sobre industria la cual pertenece la empresa y su proceso de producción.

**Los individuos:** Son aquellos préstamos que están constituidos por familiares de los mismos propietarios, lo cual genera una ventaja rápida para obtener un financiamiento.

Así mismo tenemos dos tipos de financiamiento externo los cuales son:

**\*Financiamiento externo de capital propio**

Nos hace referencia a las empresas de dos tipos, de capital cerrado que son aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios ya que con esos medios adicionales ya sea monetaria o en bienes pueda seguir sus actividades y empresas de capital abierto Se refiere a las emisiones de acciones que promocionan al mercado para poder aumentar el capital y de esa manera realizar sus propias operaciones.

### **\*Capital de riesgo:**

Se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento estos no cotizan en el mercado accionario, con el objetivo de tener un alto rendimiento para solventar las inversiones.

### **2.3.6 Terminología**

**Agente:** Persona que representa, actúa y rinde cuentas por otra.

**Anualidad:** Suma predeterminada que un “beneficiario” tiene derecho a recibir periódicamente, hasta su muerte, o durante determinado número de años, como resultado de un plan convenido.

**Fraude:** Práctica de la simulación y del artificio con intención de engañar o lesionar a otro, es ilegal.

**Garantía:** Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.

**Posdata:** Indicar una fecha posterior a aquella en que un documento es librado.

**Rendimiento:** Ingreso que se obtiene en una inversión expresado como un porcentaje de la cantidad invertida.

**Interés** – Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.

**Gravamen** - Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.

**Hipoteca** - Documento legal mediante el cual un deudor le da a un acreedor un gravamen sobre una propiedad como garantía por un préstamo; el gravamen lo crea el documento.

**Arrendamiento financiero o “leasing”**- Es un contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

### **III. HIPOTESIS**

#### 3.1 Hipótesis

Por ser una investigación de tipo descriptivo, bibliográfico y documental, la investigación no formulará hipótesis, basándose en la publicación de Tamayo (1989) "La hipótesis es una proposición que nos permite establecer relaciones entre los hechos. Su valor reside en la capacidad para establecer más relaciones entre los hechos y explicar el por qué se producen."

### **IV METODOLOGÍA**

#### 4.1 Diseño de la investigación

La investigación utilizó el diseño No experimental- transaccional- descriptivo, bibliográfico y documental.

#### **No experimental**

Aquella investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

#### **Transaccional**

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un sólo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

#### **Descriptivo**

La investigación descriptiva, tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables y proporcionar su descripción.

## **4.2 Población y muestra:**

### 4.2.1 Población:

La Población considerada correspondió a 30 empresas del sector en estudio, con los siguientes **Criterios de inclusión:**

- Empresas ubicadas en la ciudad de Piura
- Empresas Formalmente constituidas
- Empresas con más de dos años de actividad en el rubro.

### 4.2.2 Muestra

La muestra representativa no aleatoria por conveniencia, correspondió a 10 empresas pertenecientes a la población del sector en estudio, que cumplen con los criterios de inclusión.

### 4.3 Operacionalización de variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
<b>Financiamiento</b>	Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular.	Tiene conocimiento de la Gestión Financiera	<b>Nominal:</b> Sí No
		Solicito crédito	<b>Nominal</b> Sí No
		Recibió crédito	<b>Nominal :</b> Sí No
		Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b> 1-más de 10 000.00 2-más de 40 000.00 3- más de 100 000.00
		Monto del crédito recibido	<b>Cuantitativa:</b> 1-más de 10 000.00 2-más de 40 000.00 3- más de 100 000.00
		Entidad a la que solicito crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	<b>Cuantitativa:</b> 1-20% 2-24% 3-30% a más.
		Crédito oportuno	<b>Nominal:</b> Sí No
		Crédito inoportuno	<b>Nominal:</b> Sí No
Monto del crédito:	<b>Nominal:</b>		

		Suficiente	Sí	No
		Insuficiente	Sí	No

#### **4.4 Técnicas e instrumentos**

##### **4.4.1 Técnica**

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental, al igual del uso del cuestionario el cual se le plantaron a 10 empresas preguntas claves relacionado a la investigación.

##### **4.4.2 Instrumento:**

Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la observación directa y el cuestionario, el cual estuvo compuesto por preguntas redactadas de manera sencilla para que sean comprendidas con facilidad por los encuestados.

##### **4.5 Plan de análisis**

Una vez obtenido los datos se procedió a procesarlos. Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte los programas de Word y Excel.

#### 4.6 Matriz de consistencia

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable en estudio	Metodología
<p><b>CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL, RUBRO MADERERAS DE LA ZONA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE PIURA, EN EL AÑO 2017</b></p>	<p>¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MADERERAS DE LA ZONA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE PIURA, EN EL AÑO 2017?</p>	<p>DETERMINAR DEL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO MADERERAS DE LA ZONA INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE PIURA, EN EL AÑO 2017.</p>	<p>1- Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2017.</p> <p>2- Describir las principales características de las empresas del ámbito de estudio en el año 2017.</p> <p>3. Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.</p>	<p>FINANCIAMIENTO</p>	<p><b>Diseño:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-No experimental</li> <li>-Transaccional -</li> </ul> <p><b>Técnica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión</li> <li>Bibliográfica</li> <li>y Documental.</li> </ul> <p><b>Instrumento:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entrevista</li> <li>- Observación directa</li> <li>- Cuestionario.</li> </ul>

## **4.7 Principios Éticos**

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.

La responsabilidad es una de la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor añadido.

Y como sabemos el respeto es un valor que permite que el hombre pueda reconocer, aceptar, apreciar y valorar las cualidades del prójimo y sus derechos. Es decir, el respeto es el reconocimiento del valor propio y de los derechos de los individuos y de la sociedad.

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados

#### 5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

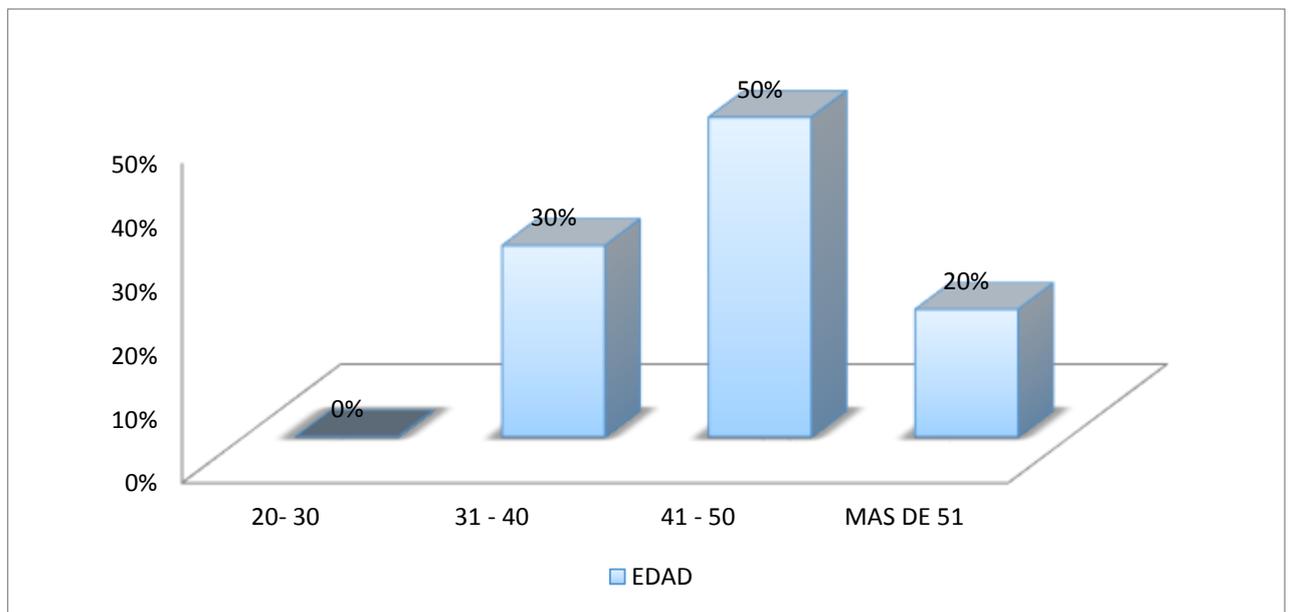
Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2017.

**EDAD**  
TABLA 1

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a) 20-30	0	0%
b) 31-40	3	30%
c) 41-50	5	50%
d) Mas de 51 años	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 1



Representación gráfica de la edad de los encuestados

Gráfico 1: Según la encuesta el 50% de los representantes legales de las empresas madereras cuenta con una edad entre 41 a 50 años, otro 30% tiene entre 31 a 30 años y el 20% más de 51 años de edad; significando que quien conduce y/o administra la empresa maderera es una persona con experiencia y/o conocimiento en el negocio.

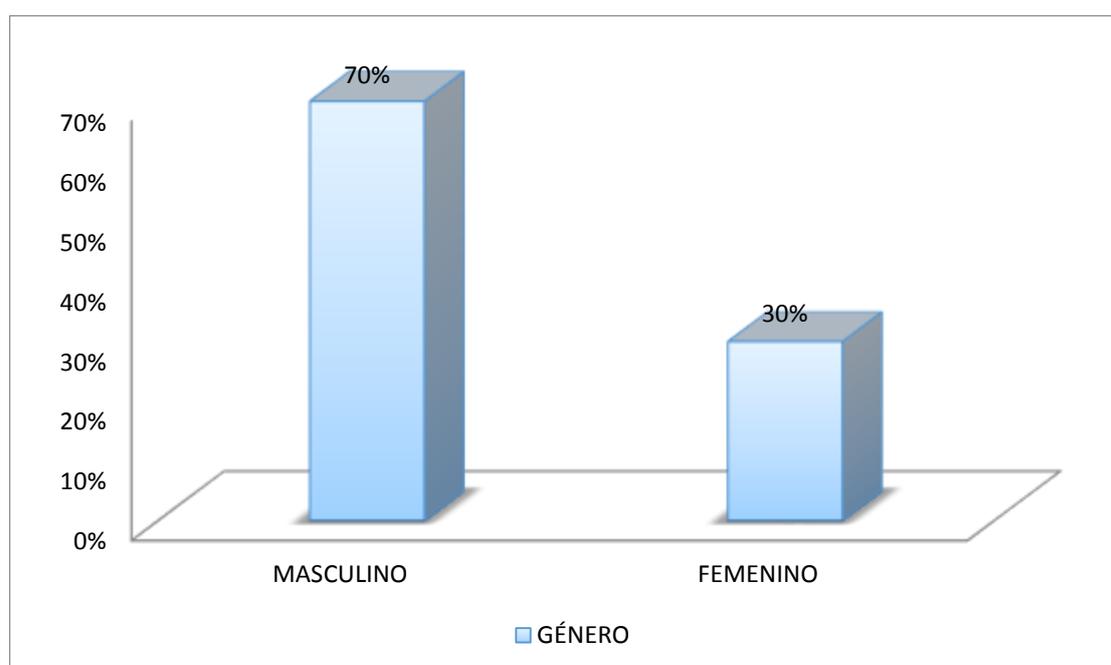
## GENERO

TABLA 2

<u>ALTERNATIVAS</u>	<u>FRECUENCIA</u>	<u>PORCENTAJE</u>
a) Masculino	7	70%
b) Femenino	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 2



Representación gráfica del sexo de los encuestados

Gráfico 2: Según la encuesta el 70% de los representantes legales de las empresas madereras son de género masculino y el 30% son de género femenino; esto se debe a que el trabajo se relaciona con la fuerza y el propietario por lo general participa de las actividades, no obstante hay la tendencia del sexo femenino en incursionar en este negocio.

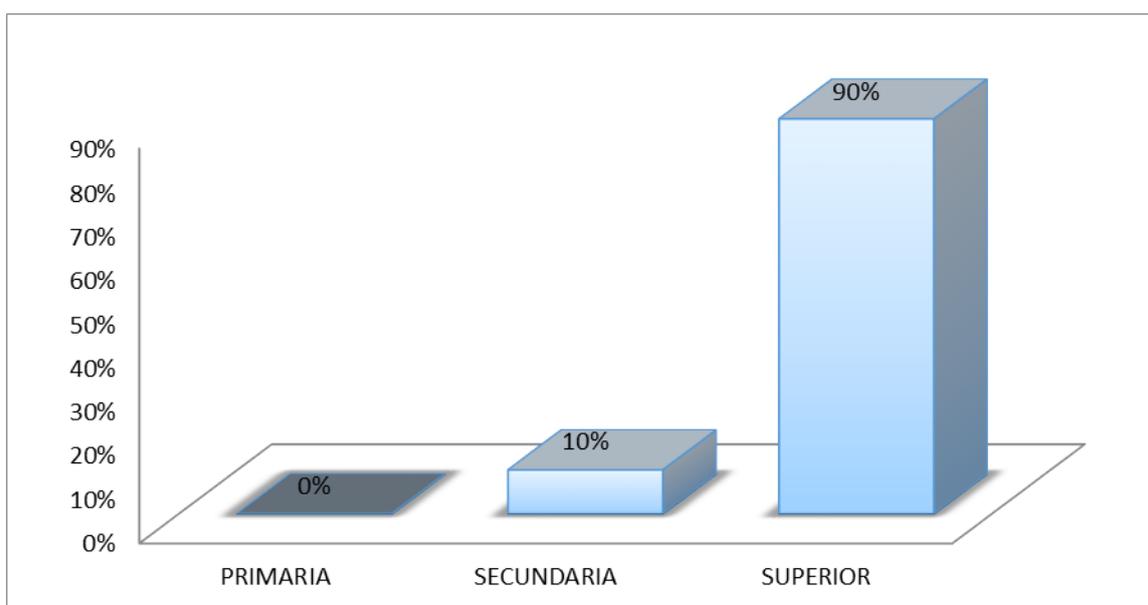
## GRADO DE INSTRUCCIÓN

TABLA 3

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a) Primaria	0	0%
b) Secundaria	1	10%
c) Superior	9	90%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 3



Representación gráfica del grado de instrucción de los encuestados

Gráfico 3: Según la encuesta el 90% de los representantes legales de las empresas madereras cuenta con estudios superiores y el 10% cuenta con estudios secundarios; siendo un indicador que el negocio maderero va en crecimiento en razón a que quienes lo conducen lo administran con conocimiento y/o aplicación de técnicas relacionadas al sector y al mercado.

### 5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

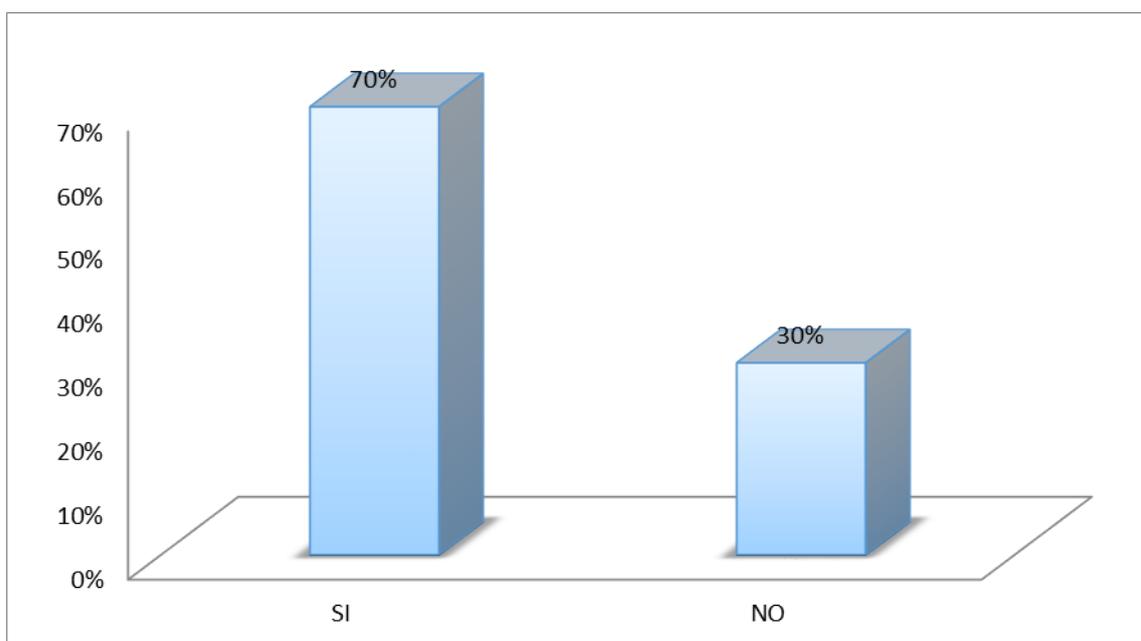
#### ¿PERTENECE A UNA ASOCIACIÓN O AGRUPACIÓN COMERCIAL?

**TABLA 4**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	7	70%
b)	No	3	30%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 4



Representación gráfica de la presentación de la empresa

Gráfico 4: Según la encuesta el 70% de las empresas madereras pertenecen a una asociación o agrupación comercial, significando que el empresario se agrupa en sociedad para así lograr mayores ventajas como es el financiamiento.

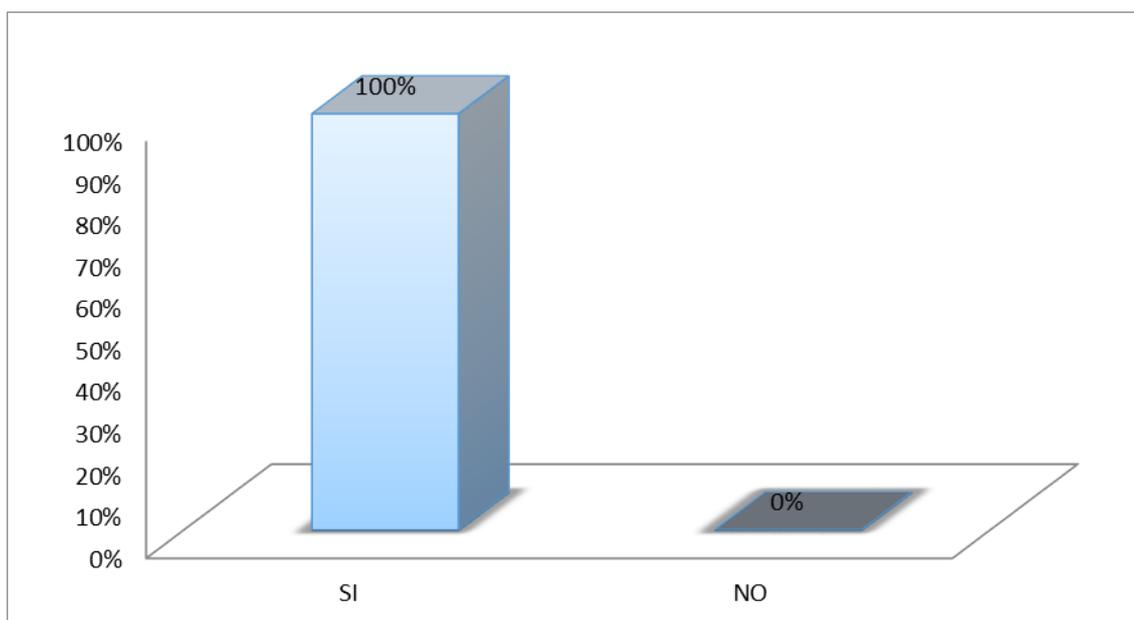
**¿SE ENCUENTRA EMPRESARIALMENTE FORMALIZADO?**

**TABLA 5**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRAFICO: 5**



Representación gráfica de la formalidad de las empresas

Gráfico 5: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras entrevistadas de la zona industrial de la ciudad de Piura se encuentran formalizadas; siendo indicador que están insertadas en el mercado, reduciendo sus riesgos económicos.

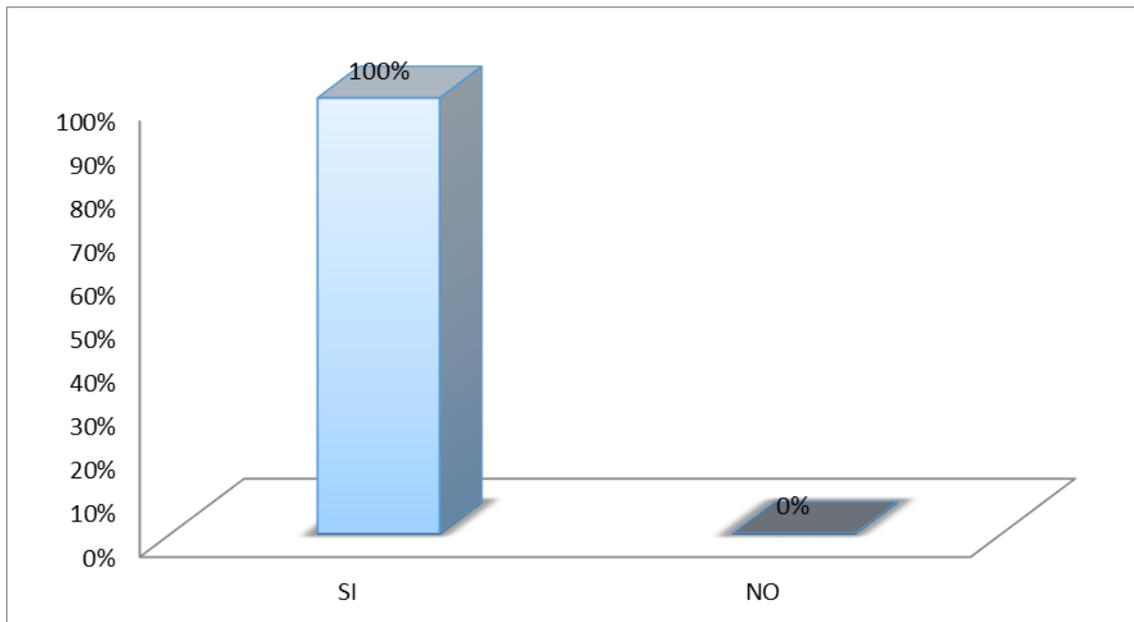
**¿A PARTIR DE SU EXPERIENCIA, CONSIDERA USTED QUE EL SISTEMA FINANCIERO AYUDA AL DESARROLLO COMERCIAL – EMPRESARIAL?**

**TABLA 6**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 6



Representación gráfica sobre la experiencia sobre el sistema financiero

Gráfico 6: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura considera que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial ya que con los créditos recibidos por las entidades financieras pueden invertir en maquinaria y/o equipos de última tecnología para mejorar su posición en el mercado competitivo.

### 5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

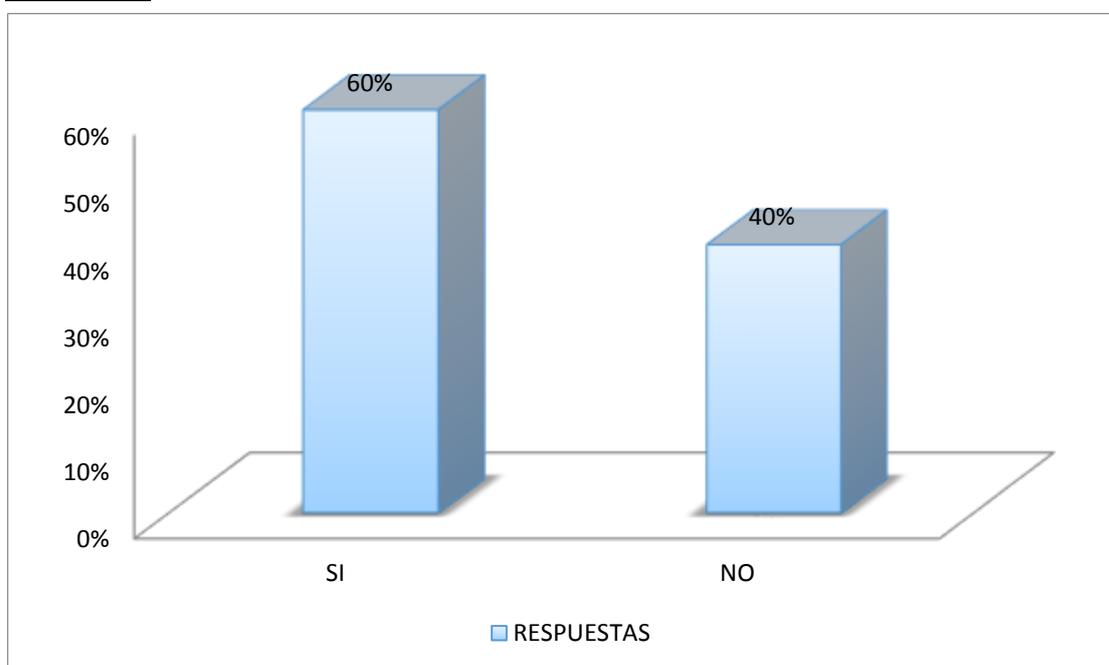
**¿HA TENIDO USTED DIFICULTADES PARA OPERAR SU NEGOCIO POR FALTA DE CAPITAL DE TRABAJO?**

**TABLA 7**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	6	60%
b)	No	4	40%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 7



Representación gráfica de las dificultades de operatividad por capital

Gráfico 7: Según la encuesta el 60% de las empresas madereras ha tenido dificultades para operar su negocio por falta de Capital de Trabajo, significando la insuficiente liquidez para invertir, limitando así el crecimiento del negocio.

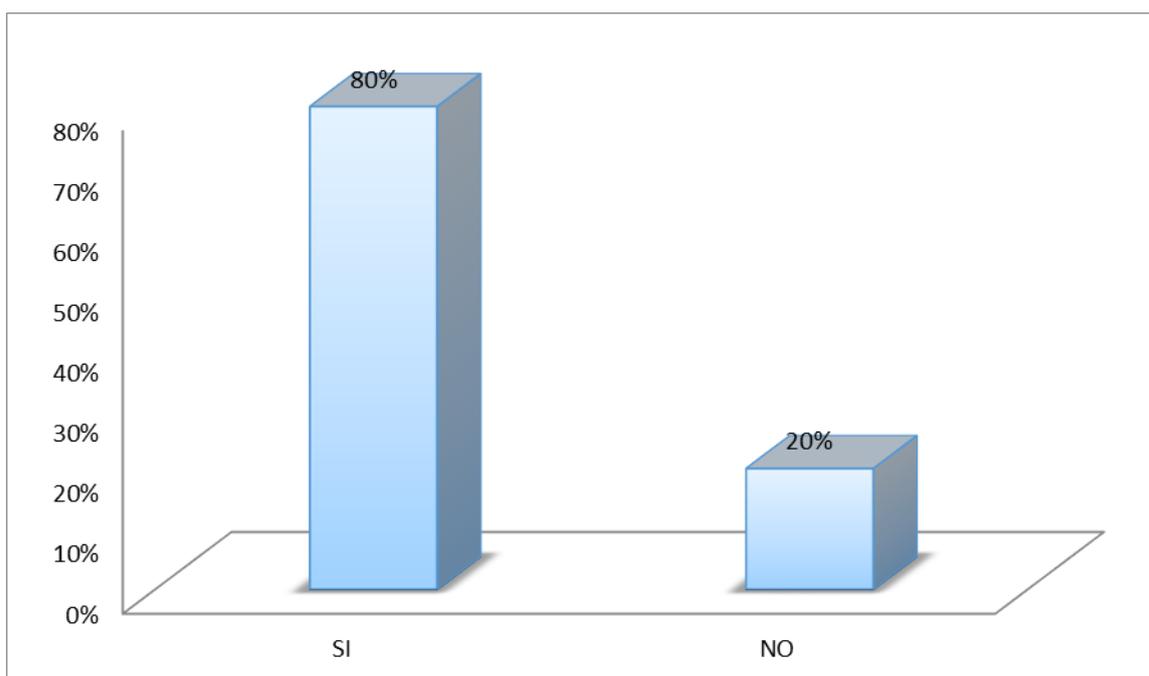
**¿HA VERIFICADO SI REALMENTE EXISTE LA NECESIDAD DE SOLICITAR CRÉDITO PARA SU EMPRESA?**

**TABLA 8**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	8	80%
b)	No	2	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRAFICO: 8**



Representación gráfica de solicitar créditos para la empresa

Gráfico 8: Según la encuesta el 80% de las empresas madereras tiene la necesidad de solicitar un crédito ya que sus proveedores no les otorga la madera al crédito por el motivo que la mayoría comercializan madera ilegal, sin estar certificada por las entidades supervisoras. Por otro lado el 20% no considera la necesidad de solicitar crédito para su empresa ya que sus proveedores le otorgan la materia prima de forma legal, con un crédito a 15 o 30 días lo cual le permite reunir el dinero para su respectivo pago.

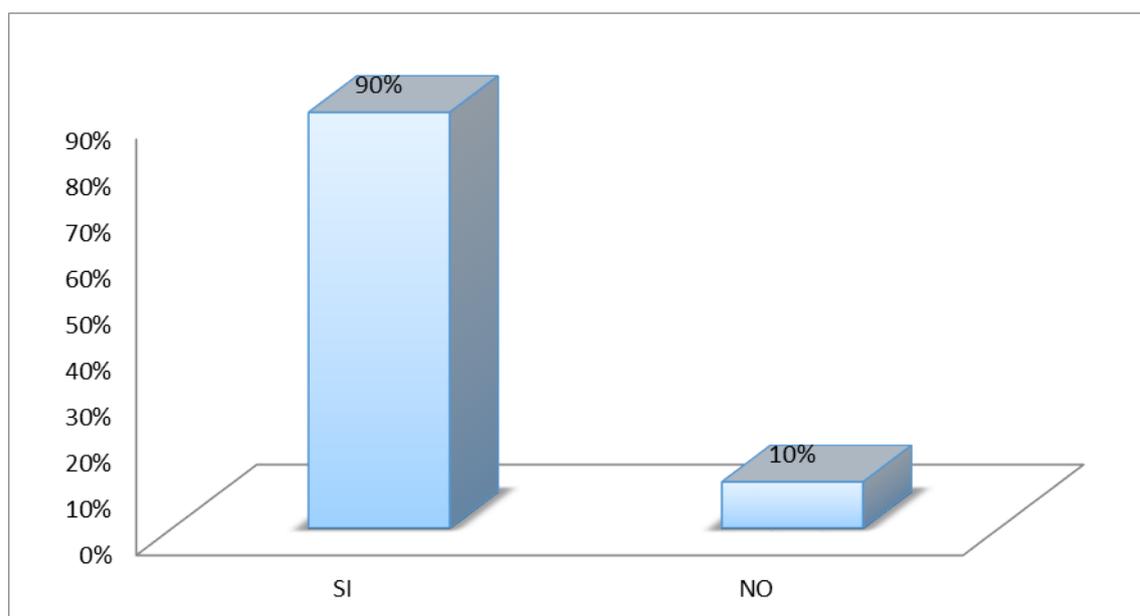
**¿CONOCE USTED LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECE EL SISTEMA FINANCIERO PERUANO?**

**TABLA 9**

	<b><u>ALTERNATIVAS</u></b>	<b><u>FRECUENCIA</u></b>	<b><u>PORCENTAJE</u></b>
a)	Si	9	90%
b)	No	1	10%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRAFICO: 9**



Representación gráfica del conocimiento de las alternativas del sector financiero

Gráfico 9: Según la encuesta el 90% de las empresas madereras conoce las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano, estando el empresario siempre informado con la intención de obtener financiamiento.

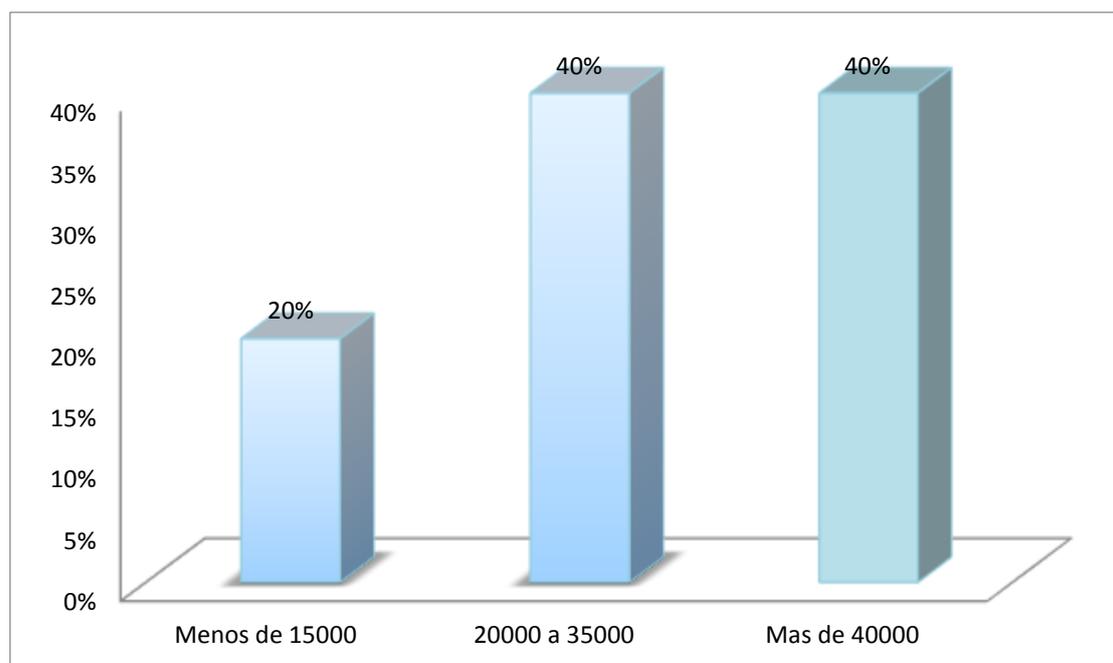
**EN SU ENTORNO EMPRESARIAL ¿QUE CANTIDAD DE DINERO SOLICITÓ PARA SU NEGOCIO?**

**TABLA 10**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a) Menos de 15000	2	20%
b) 20 000 a 35 000	4	40%
c) Más de 40 000	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 10



Representación gráfica de la cantidad solicitada para su negocio

Gráfico 10: Según la encuesta el 40% de las empresas madereras la cantidad que solicito fue de S/. 20,000.00 a S/.35,000.00 para pagar su trailada de materia prima que su proveedor le entrega y así evitar conflictos puesto que es traído del mercado ilegal, así mismo otro 40% solicitó más de S/. 40,000.00 para la adquisición de activo fijos que ayuden en la operatividad de la empresa y un 20% lo requiere para mantenimiento u otros gastos del entorno laboral.

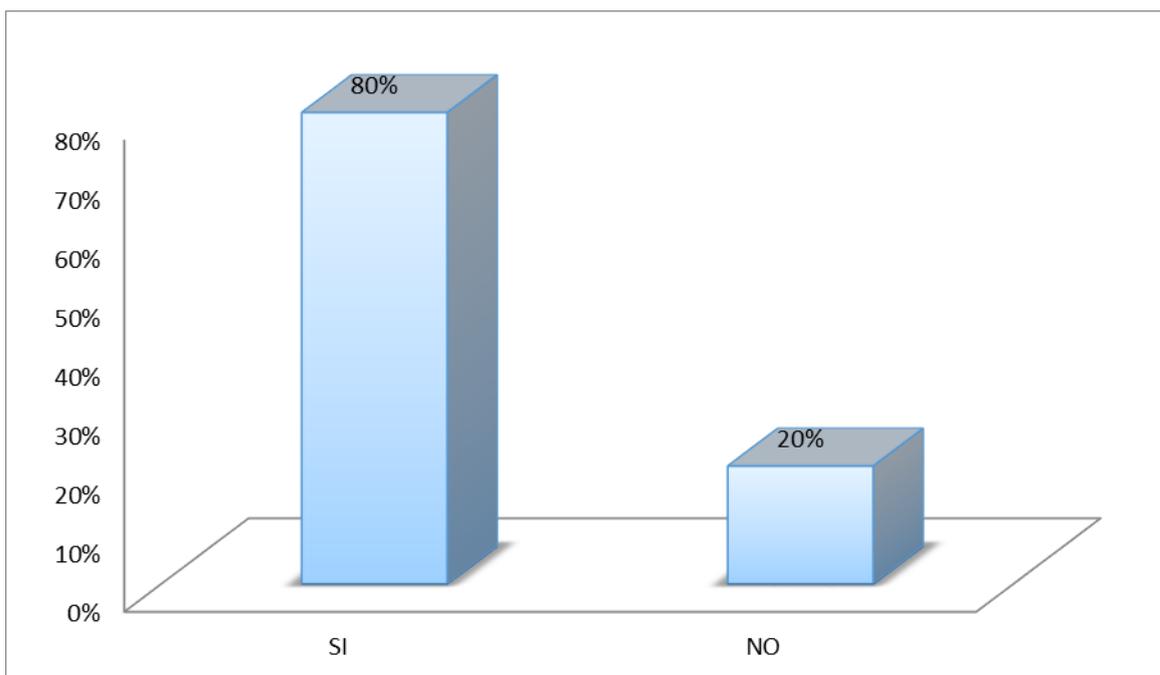
**¿ACTUALMENTE CUENTA CON FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA SU NEGOCIO?**

**TABLA 11**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	8	80%
b)	No	2	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 11



Representación gráfica del financiamiento de su negocio

Gráfico 11: Según la encuesta el 80% de las empresas madereras actualmente cuentan con financiamiento para su negocio gracias a su historial crediticio y a las buenas inversiones y a la adquisición de las maquinarias que ayudan a que el producto sea de calidad y como el cliente lo requiere y el 20% no cuenta con financiamiento con entidades bancarias para su negocio ya que tienen facilidades por parte de sus proveedores y a los buenos clientes que abonan su pago en el tiempo oportuno.

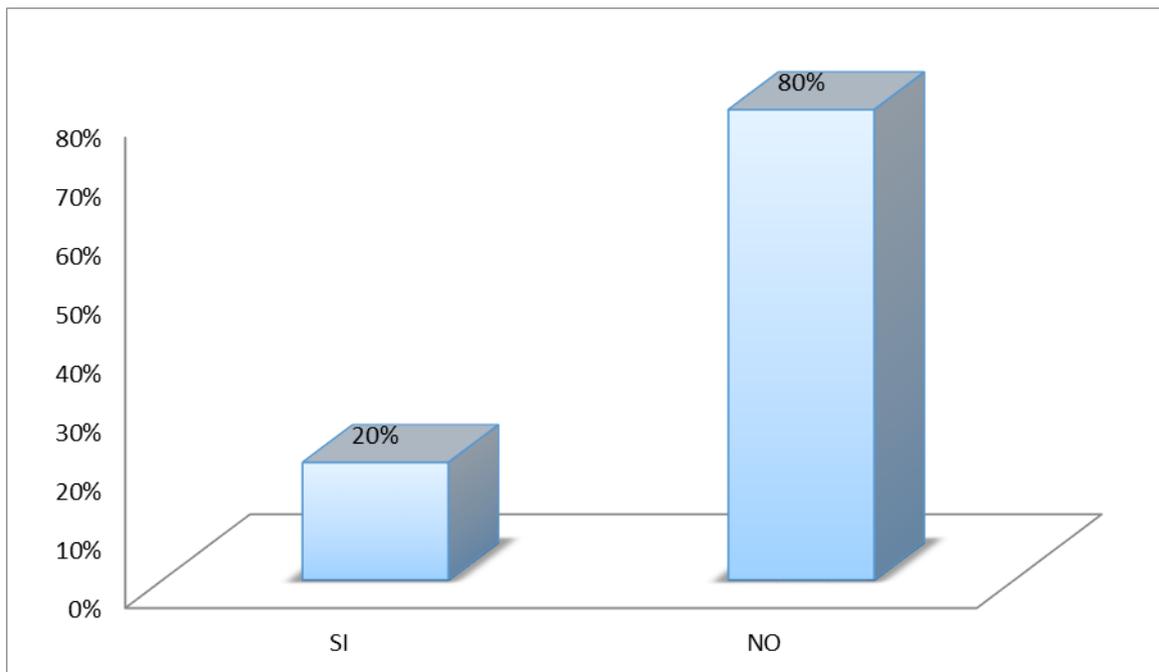
¿SU FINANCIAMIENTO ES INTERNO? (AUTOFINANCIAMIENTO)

TABLA 12

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Interno	2	20%
b)	Externo	8	80%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 12



Representación gráfica del financiamiento interno de las empresas

Gráfico 12: Según la encuesta solo el 20% de las empresas madereras tiene su financiamiento interno gracias al buen manejo empresarial, al crédito que les deja sus proveedores, al margen que les deja sus ventas e inversiones en el transcurso del periodo y el 80% su financiamiento no es interno ya que dependen de las entidades financieras para poder invertir y crecer en el negocio.

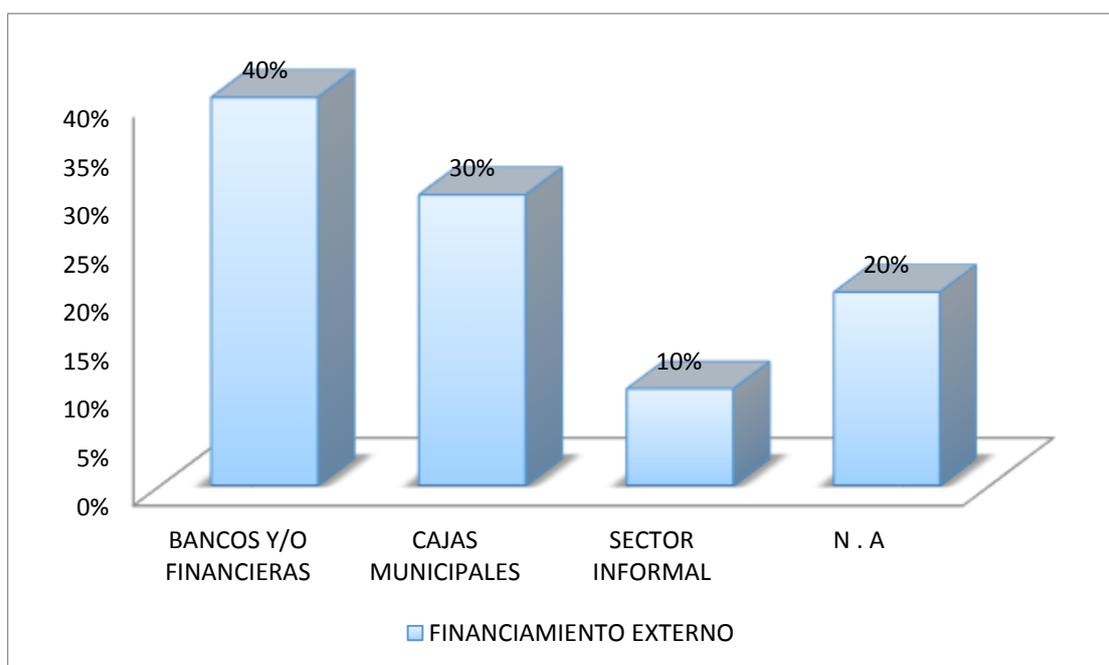
## ¿SU FINANCIAMIENTO ES EXTERNO? (DE TERCEROS)

**TABLA 13**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1- Bancos y/o financieras	4	40%
2- Cajas Municipales	3	30%
3- Sector Informal	1	10%
4- N.A	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRAFICO: 13**



Representación gráfica del financiamiento externo de las empresas

Gráfico 13: Según la encuesta la mayoría del sector maderero su financiamiento es externo; el cual el 40% lo realiza a través de los Bancos y/o financieras por comodidades en las tasas de interés, el 30% lo realiza a través de las Cajas Municipales por las facilidades en otorgar el crédito, el 10 % su financiamiento lo realiza a través del sector informal para poder financiar en corto plazo (mes), así mismo evitar estar en centrales de riesgo y un 20% de las empresas madereras no tiene financiamiento externo ya que tienen como invertir en el transcurso del periodo.

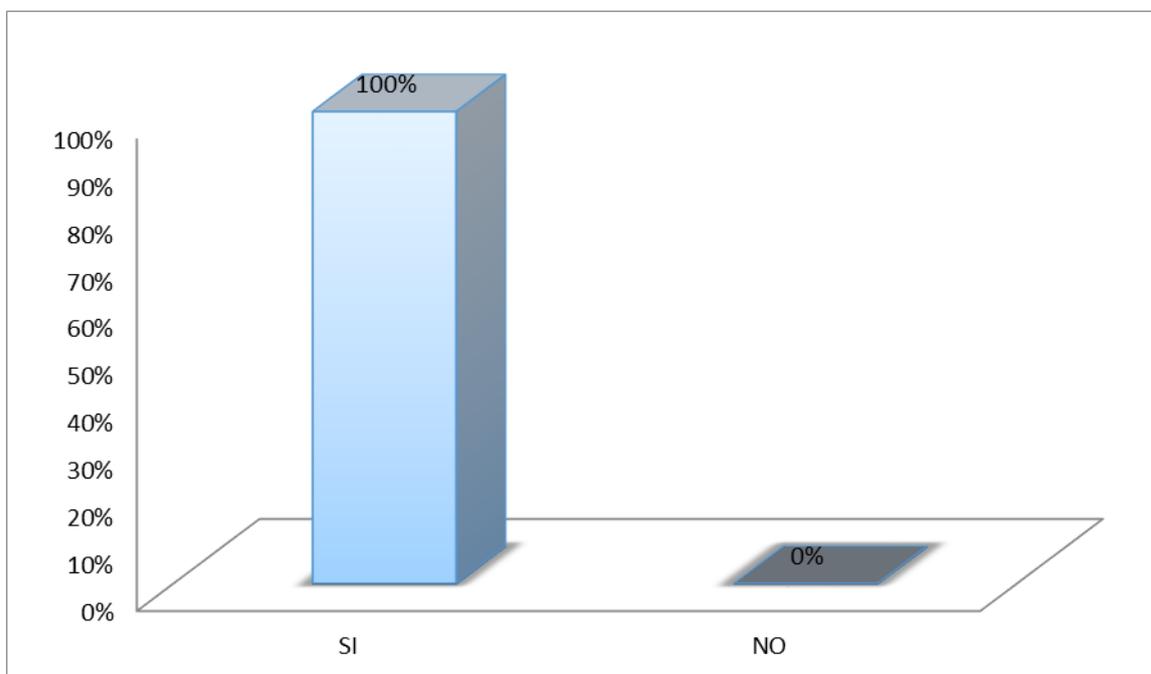
**¿CONOCE USTED LA TASA DE INTERÉS QUE PAGARÁ POR EL CRÉDITO?**

**TABLA 14**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

**GRAFICO: 14**



Representación gráfica del conocimiento de la tasa de interés

Gráfico 14: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras conoce la tasa de interés que pagará por el crédito ya que es una política de la empresa de saber la tasa de interés a pagar por el crédito.

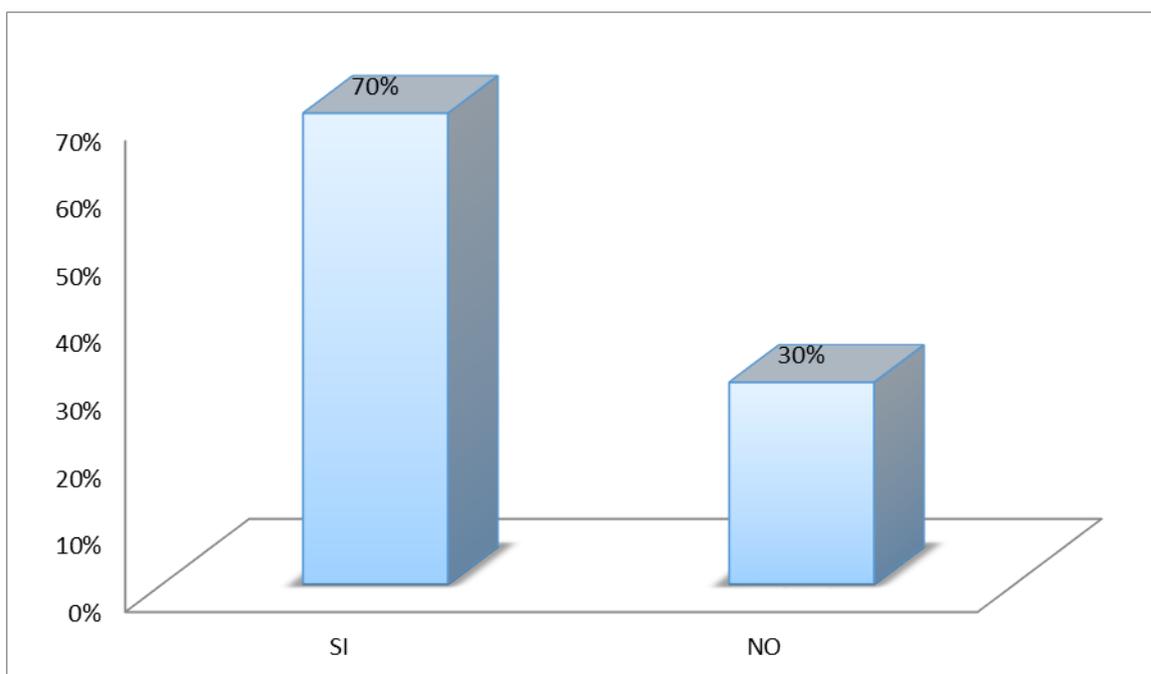
**¿CONSIDERA ACEPTABLE LA TASA DE INTERÉS APLICADA AL CRÉDITO?**

**TABLA 15**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	7	70%
b)	No	3	30%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 15



Representación gráfica de la aceptación de la tasa de interés

Gráfico 15: Según la encuesta el 70% de las empresas madereras considera aceptable la tasa de interés aplicada por el sector financiero ya que se ajusta al tipo de negocio y el 30% no considera aceptable la tasa de interés por el costo financiero que demanda.

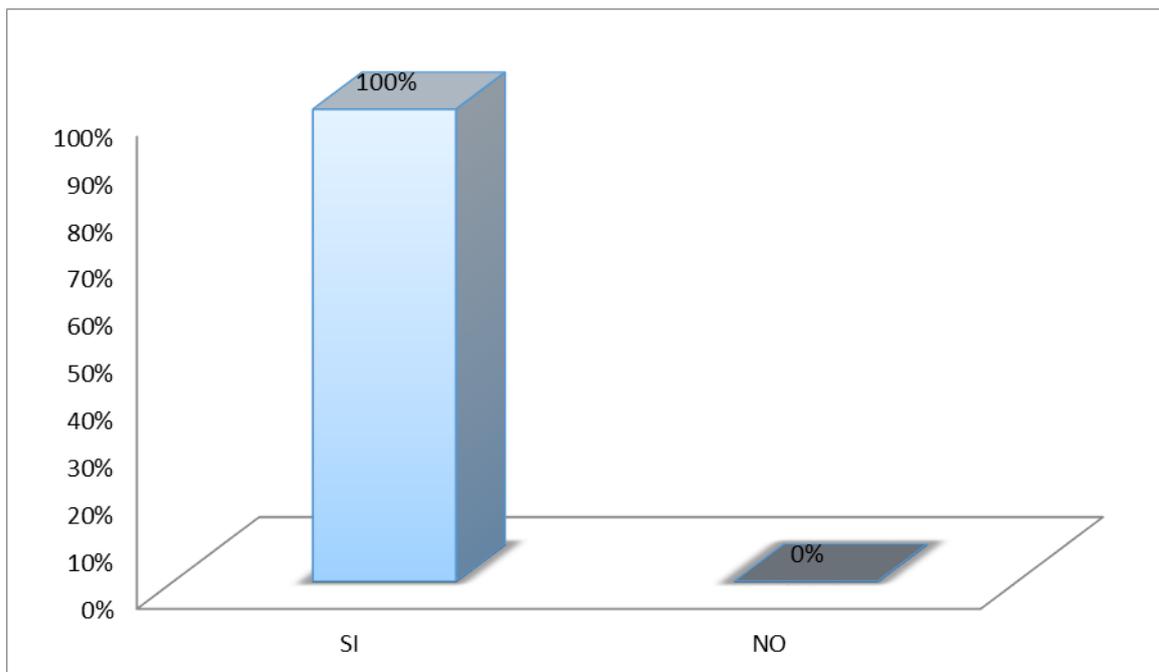
¿CUENTA CON HISTORIAL CREDITICIO POSITIVO?

**TABLA 16**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 16



Representación gráfica de su historial crediticio

Gráfico 16: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras cuenta con historial crediticio positivo gracias a su planificación y su puntualidad de pago en sus créditos otorgados por las entidades financieras.

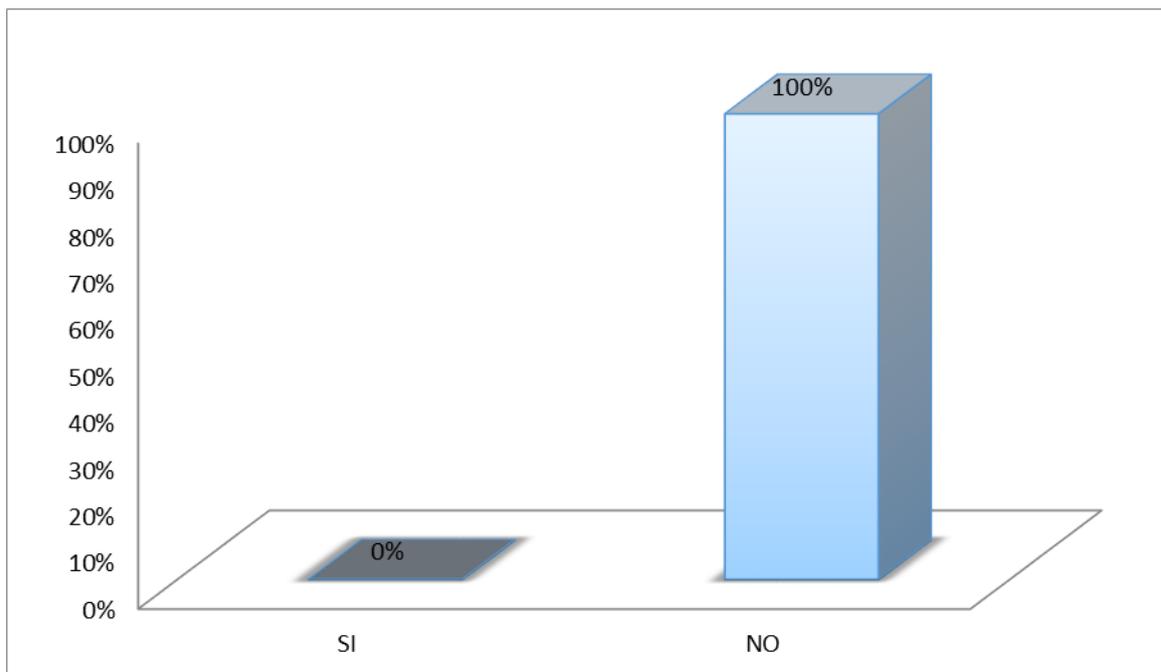
**¿SE ENCUENTRA REGISTRADO EN LAS CENTRALES DE RIESGO?**

**TABLA 17**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	0	0%
b)	No	10	100%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 17



Representación gráfica de las empresas en centrales de riesgos

Gráfico 17: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras no se encuentra registrado en las centrales de riesgo, gracias a la puntualidad de pago en sus préstamos otorgados por las entidades financieras.

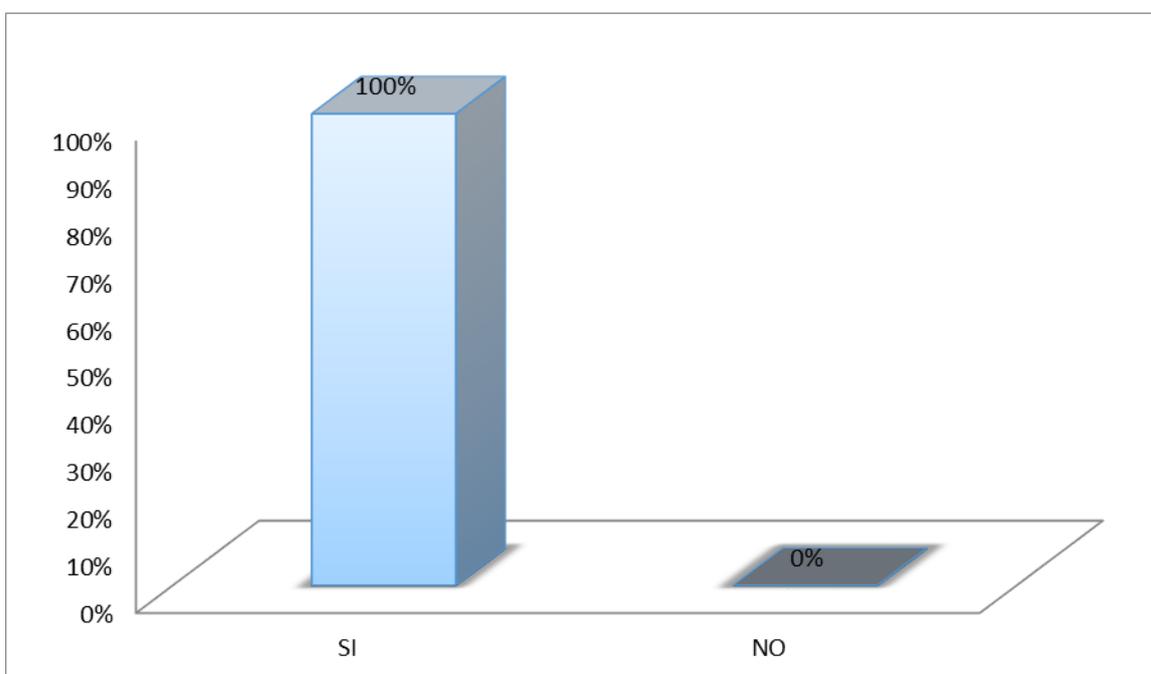
**¿HIZO USTED UN PLAN DE PAGO ANTES DE ADQUIRIR EL CRÉDITO?**

**TABLA 18**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 18



Representación gráfica de considerar un plan de pagos

Gráfico 18: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras realiza un plan de pago antes de adquirir el crédito ya que es política de cada una de estas para no tener conflictos con el tiempo a la hora de realizar el pago correspondiente.

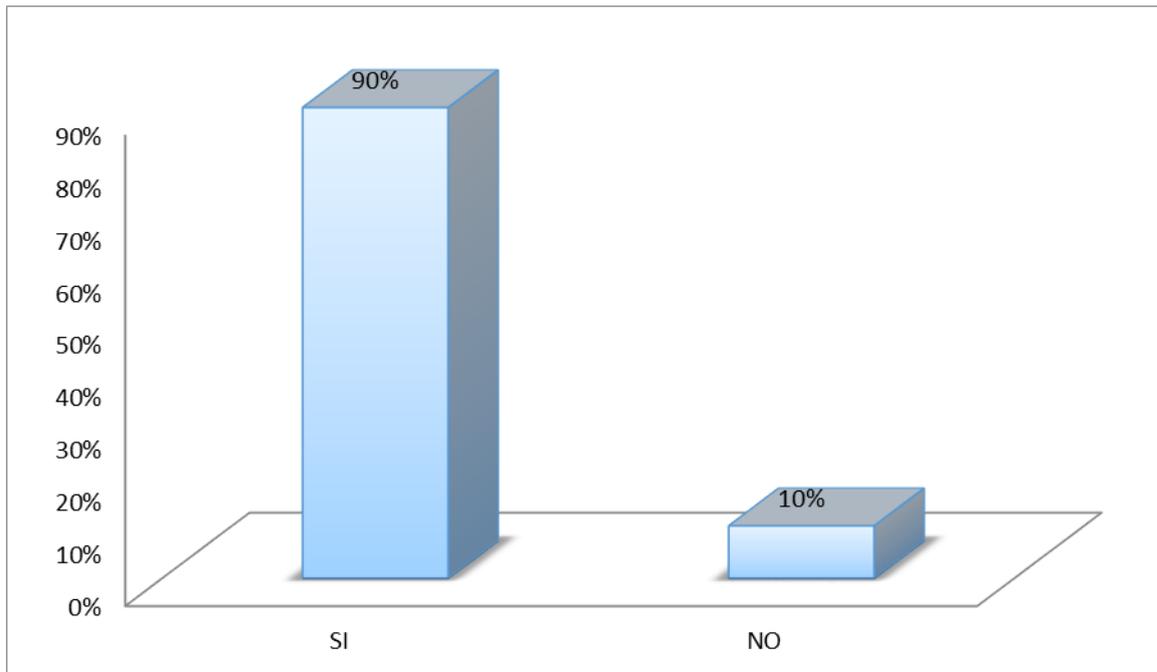
**¿CUENTA CON LA LIQUIDEZ NECESARIA PARA AFRONTAR EL PAGO?**

**TABLA 19**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	9	90%
b)	No	1	10%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 19



Representación gráfica de tener liquidez en la empresa

Gráfico 19: Según la encuesta el 90% de las empresas madereras cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago ya que sus ventas en volumen dejan margen de ganancia como también se debe a la planificación que establece para afrontar los pagos para evitar contratiempos que puede perjudicar a la empresa y el 10% no cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago de los créditos que se le pueda dar a la empresa.

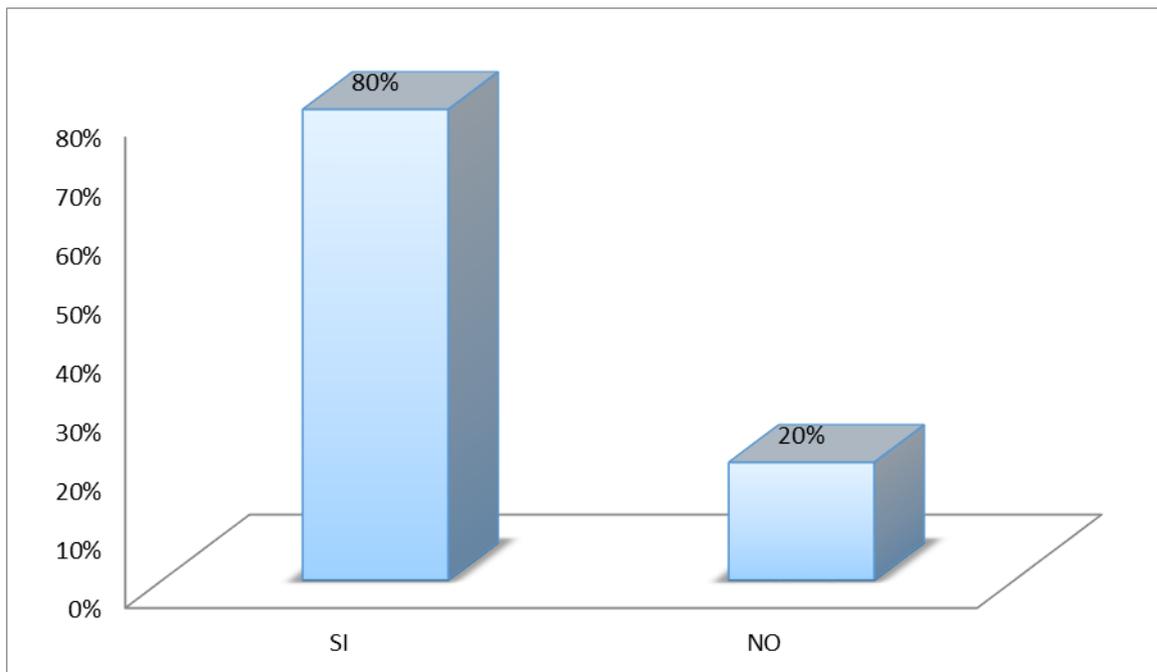
**¿UTILIZÓ ALGÚN TIPO DE GARANTÍA PARA RESPALDAR AL FINANCIAMIENTO OBTENIDO?**

**TABLA 20**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	8	80%
b)	No	2	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 20



Representación gráfica de tener garantías por el financiamiento

Gráfico 20: Según la encuesta el 80% de las empresas madereras utiliza garantía para respaldar su financiamiento obtenido es porque las entidades financieras aseguran así el crédito otorgado a la entidad ya que la madera no cuenta con certificado que garantice su extracción de empresas formales así mismo es una materia que corre el riesgo de deteriorarse y picarse en el transcurso del tiempo y un 20% no utiliza garantía para respaldar su financiamiento de manera que es propio o del sector informal.

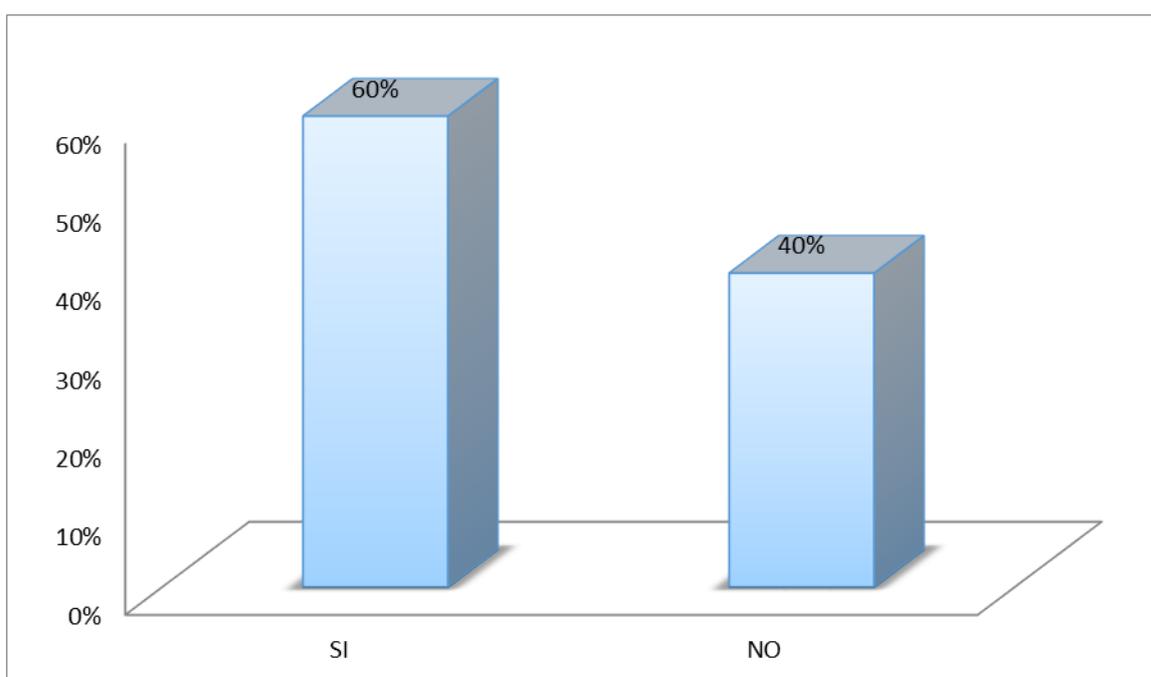
**¿ENCONTRÓ ALGUNA LIMITACIÓN DURANTE EL PROCESO PARA CONSEGUIR EL FINANCIAMIENTO?**

**TABLA 21**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	6	60%
b)	No	4	40%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 21



Representación gráfica encontró limitación durante el proceso de financiamiento

Gráfico 21: Según la encuesta el 60% de las empresas madereras si encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento es porque las entidades financieras requieren de una garantía para los créditos que les otorga a las diferentes empresas de este rubro y el 40% no tuvo limitaciones durante el proceso para conseguir el financiamiento ya que las entidades financieras los consideran buenos clientes.

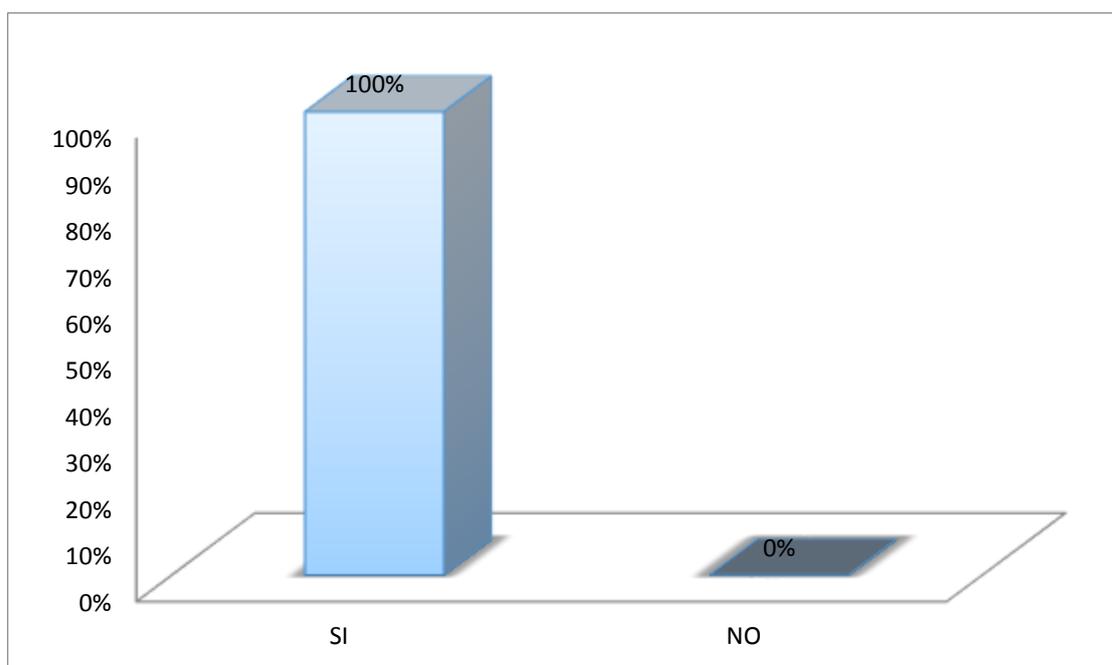
**¿CONOCE USTED LAS VENTAJAS DE PAGAR PUNTUAL?**

**TABLA 22**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 22



Representación gráfica de las ventajas de pagar puntual

Gráfico 22: Según la encuesta el 100% de las empresas madereras si conoce las ventajas de pagar puntual, como es el de un nuevo crédito con mayor monto y menor tasa de interés.

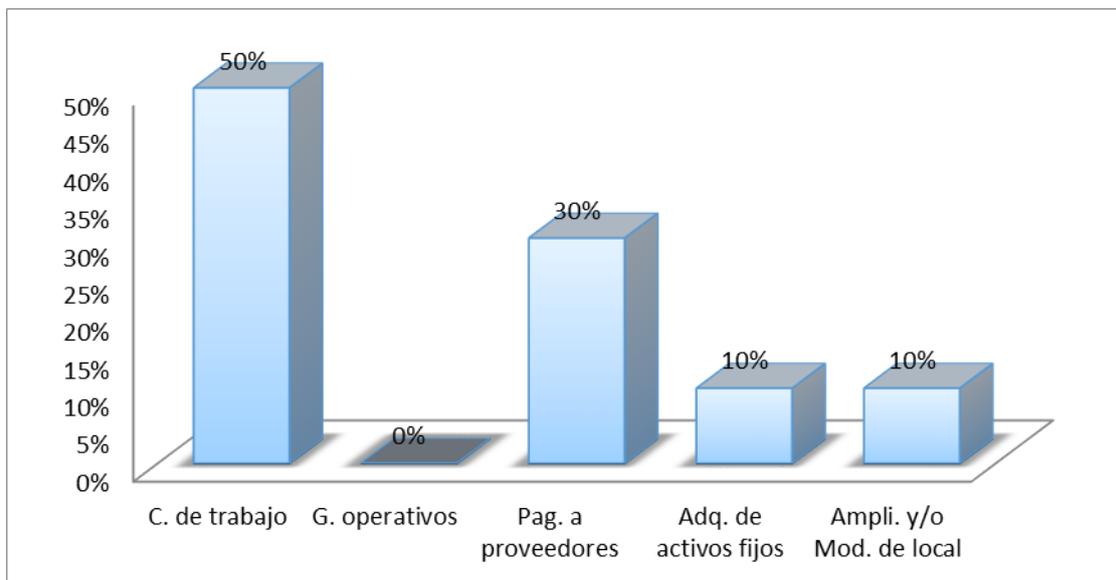
**¿TIENE PLANIFICADO EN QUÉ UTILIZARÁ EL CRÉDITO?**

**TABLA 23**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1- Capital de Trabajo	5	50%
2- Gastos operativos	0	0%
3- Pago a proveedores	3	30%
4- Adquisición de activos fijos	1	10%
5- Ampliación y/o modernización de local	1	10%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 23



Representación gráfica de utilizar el crédito

Gráfico 23: Según la encuesta el 50% de las empresas madereras tiene planificado en utilizar el crédito en Capital de Trabajo ya que es punto clave para aumentar las inversiones, el 30% tiene planificado en pagar a los proveedores ya que son ellos que abastecen a estas empresas para su continuidad en el mercado, el 10% tiene planificado tanto para adquisición de activos fijos como también para ampliación y/o modernización del local y un 0% para gastos operativos.

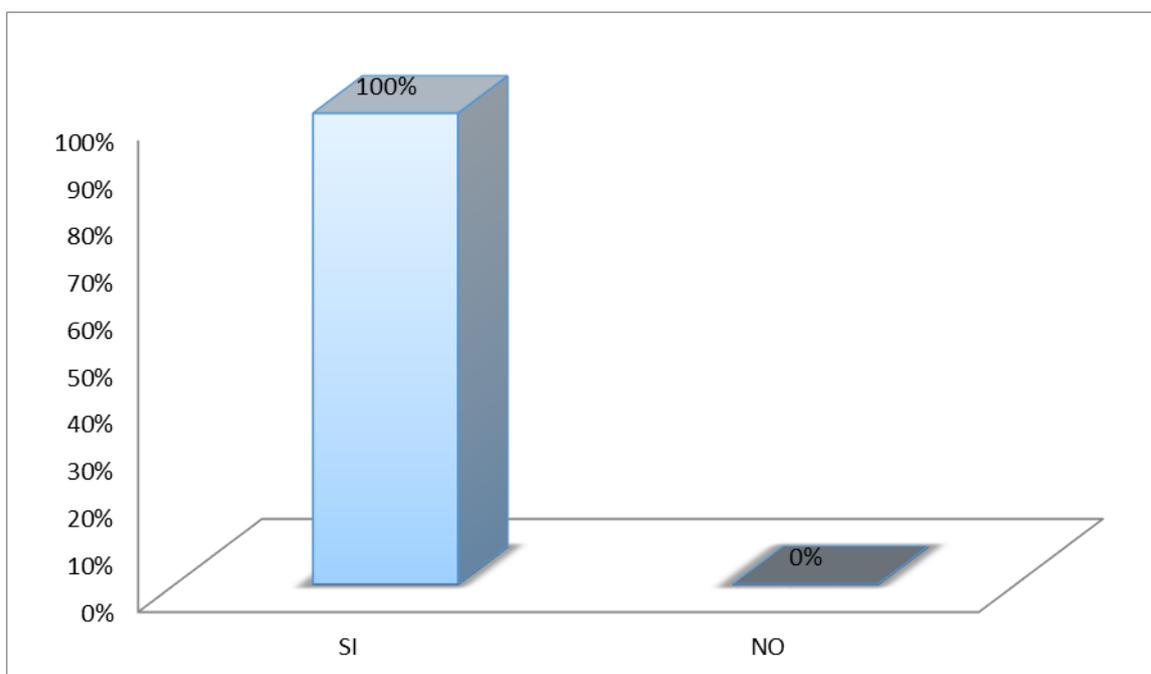
**¿CONSIDERA QUE EL CRÉDITO FUE OPORTUNO PARA EL LOGRO DE SU OBJETIVO?**

**TABLA 24**

	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
a)	Si	10	100%
b)	No	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

GRAFICO: 24



Representación gráfica Considera que el crédito fue oportuno

Gráfico 24: según la encuesta el 100% de las empresas madereras considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo razón del préstamo.

## **5.2 ANALISIS DE RESULTADOS**

### **5.2.1 Respecto al objetivo específico**

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas del ámbito de estudio en el año 2017.

**Gráfico 1:** Según el análisis la mitad de los representantes legales de las empresas madereras cuenta con una edad entre 41 a 50 años, otro 30% tiene entre 31 a 30 años y el 20% más de 51 años de edad; significando que quien conduce y/o administra la empresa maderera es una persona con experiencia y/o conocimiento en el negocio.

**Gráfico 2:** De acuerdo al análisis la mayoría de los representantes legales de las empresas madereras son de género masculino y el 30% son de género femenino; esto se debe a que el trabajo se relaciona con la fuerza, no obstante hay la tendencia del sexo femenino ya que no hay parámetros para la competencia profesional.

**Gráfico 3:** Según el análisis correspondiente la mayoría de los representantes de estas empresas madereras cuenta con estudios superiores y el 10 por ciento cuenta con estudios secundarios; siendo un indicador que el negocio maderero va en crecimiento en razón a que quienes lo conducen lo administran con conocimiento y/o aplicación de técnicas relacionadas al sector y al mercado.

### **5.2.2 Respecto al objetivo específico 2**

Describir las principales características de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

**Gráfico 4:** Según el análisis la mayor parte de las empresas madereras pertenecen a una asociación o agrupación comercial, significando que el empresario se agrupa en sociedad para así lograr mayores ventajas como es el financiamiento, así mismo tener una estabilidad de precios para ser competencia al sector informal y un 30% no pertenecen; prefieren ser independientes para evitar conflictos con terceros.

**Gráfico 5:** De acuerdo al análisis todas las empresas madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura se encuentran empresarialmente formalizadas; siendo indicador que están insertadas en el mercado, reduciendo sus riesgos económicos.

**Gráfico 6:** El análisis correspondiente nos menciona que todas las empresas madereras de la ciudad de Piura consideran que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial–empresarial ya que con los créditos recibidos por las entidades financieras pueden invertir en maquinaria y/o equipos de última tecnología para mejorar su posición en el mercado competitivo.

### **5.2.3 Respecto al objetivo específico 3**

Describir las principales características del financiamiento (créditos) de las empresas del sector comercio rubro madereras de la zona industrial de la ciudad de Piura, en el año 2017.

**Gráfico 7:** Según el análisis el 60% de las empresas madereras ha tenido dificultades para operar su negocio por falta de Capital de Trabajo, significando la insuficiente liquidez para invertir, ya sea por falta de evaluación crediticia a los clientes que se les da crédito, el cual no cancelan en el tiempo oportuno limitando así el crecimiento del negocio.

**Gráfico 8:** Según el análisis un 80 por ciento de las empresas madereras tiene la necesidad de solicitar un crédito ya que sus proveedores no les otorgan la madera al crédito por el motivo que la mayoría comercializan madera ilegal, sin estar certificada por las entidades supervisoras. Por otro lado el 20% no considera la necesidad de solicitar crédito para su empresa ya que sus proveedores le otorgan la materia prima de forma legal, con un crédito a 15 o 30 días lo cual le permite reunir el dinero para su respectivo pago.

**Gráfico 9:** Según la encuesta el 90% de las empresas madereras conoce las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero peruano estando el empresario siempre informado con la intención de obtener financiamiento.

**Gráfico 10:** Según el análisis el 40% de las empresas madereras la cantidad que solicito fue de S/. 20,000.00 a S/.35,000.00 para pagar su trailada de materia prima que su proveedor le entrega y así evitar conflictos puesto que es traído del mercado ilegal, así mismo otro 40% solicitó más de S/. 40,000.00 para la adquisición de activo fijos que ayuden en la operatividad de la empresa y un 20% lo requiere para mantenimiento u otros gastos del entorno laboral.

**Gráfico 11:** Analizando lo aplicado el 80% de las empresas madereras actualmente cuentan con financiamiento para su negocio gracias a su historial crediticio y a las buenas inversiones y a la adquisición de las maquinarias que ayudan a que el producto sea de calidad y como el cliente lo requiere y el 20% no cuenta con financiamiento con entidades bancarias para su negocio ya que tienen facilidades por parte de sus proveedores y a los buenos clientes que abonan su pago en el tiempo oportuno.

**Gráfico 12:** Según el análisis un 20% de las empresas madereras tiene su financiamiento interno gracias al buen manejo empresarial, al crédito que les deja sus proveedores, al margen que les deja sus ventas e inversiones en el transcurso del periodo y el 80% su financiamiento no es interno ya que dependen de las entidades financieras para poder invertir y crecer en el negocio.

**Gráfico 13:** Según el análisis la mayoría del sector maderero su financiamiento es externo; el cual el 40% lo realiza a través de los Bancos y/o financieras por comodidades en las tasas de interés, el 30% lo realiza a través de las Cajas Municipales por las facilidades en otorgar el crédito, el 10 % su financiamiento lo realiza a través del sector informal para poder financiar en corto plazo (mes), así mismo evitar estar en centrales de riesgo y un 20% de las empresas madereras no tiene financiamiento externo ya que tienen como invertir en el transcurso del periodo.

**Gráfico 14:** Según el análisis resultante todas las empresas madereras conoce la tasa de interés que pagará por el crédito ya que es una política de la empresa de saber el porcentaje óptimo o aceptable de la entidad financiera.

**Gráfico 15:** Analizando lo aplicado un 70% de las empresas madereras considera aceptable la tasa de interés aplicada por el sector financiero ya que se ajusta al, tipo de negocio y el 30% no considera aceptable la tasa de interés por el costo financiero que demanda.

**Gráfico 16:** Analizando lo aplicado todas las empresas cuentan con historial crediticio positivo gracias a su planificación y su puntualidad de pago en sus créditos otorgados por las entidades financieras.

**Gráfico 17:** Según el análisis todas las empresas madereras no se encuentra registrado en las centrales de riesgo gracias a la puntualidad de pago en sus préstamos otorgados por las entidades financieras.

**Gráfico 18:** Analizando lo expuesto todas las empresas madereras realiza un plan de pago antes de adquirir el crédito ya que es política de cada una de estas para no tener conflictos con el tiempo a la hora de realizar el pago correspondiente.

**Gráfico 19:** Según lo aplicado en este sector todas las empresas madereras cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago ya que sus ventas en volumen dejan margen de ganancia como también se debe a la planificación que establece para afrontar los pagos para evitar contratiempos que puede perjudicar a la empresa y el 10% no cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago de los créditos que se le pueda dar a la empresa.

**Gráfico 20:** Analizando lo expuesto el 80 por ciento de las empresas madereras utiliza garantía como sus maquinarias para respaldar su financiamiento obtenido, es porque las entidades financieras aseguran el desembolso ya que la madera no cuenta con certificado que garantice su extracción de empresas formales así mismo es una materia que corre el riesgo de deteriorarse y picarse en el transcurso del tiempo y un 20% no utiliza garantía para respaldar su financiamiento de manera que es propio o del sector informal.

**Gráfico 21:** Según lo aplicado el 60 por ciento de las empresas madereras si encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento es porque las entidades financieras requieren de una garantía para los créditos que les otorga a las diferentes empresas de este rubro y el 40% no tuvo limitaciones durante el proceso para conseguir el financiamiento ya que las entidades financieras los consideran buenos clientes.

**Gráfico 22:** Según lo expuesto a este sector todas las empresas madereras si conoce las ventajas de pagar puntual, como es el de un nuevo crédito con mayor monto y menor tasa de interés.

**Gráfico 23:** Analizando los resultados nos menciona que la mitad de las empresas madereras tiene planificado en utilizar el crédito en capital de trabajo ya que es punto clave para aumentar las inversiones, el 30% tiene planificado en pagar a los proveedores ya que son ellos que abastecen a estas empresas para su continuidad en el mercado, el 10% tiene planificado tanto para adquisición de activos fijos como también para ampliación y/o modernización del local y un ninguno para gastos operativos.

**Gráfico 24:** Según lo aplicado todas las empresas madereras consideran que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo razón del préstamo.

## **VI. CONCLUSIONES**

### **6.1 Conclusiones:**

#### **6.1.1 Respecto al Objetivo específico 1:**

1. Se concluyó que la mayoría de los propietarios y/o conductores de los negocios tienen entre 41 a 50 años, son de sexo masculino y cuentan con estudios superiores, siendo evidente que el negocio maderero está a cargo de personas con experiencia de vida y además con el soporte de ser instruidos y así tomar decisiones más óptimas.

#### **6.1.2 Conclusiones respecto al objetivo específico 2:**

1. Se concluyó que la mayoría de los negocios madereros están constituidos bajo determinada forma societaria y en su totalidad están formalizadas; o sea, cuentan con RUC y otros requisitos como Licencia de Funcionamiento, etc. Así también consideran en su totalidad la necesidad de contar con el financiamiento del sistema financiero.

#### **6.1.3 Conclusiones respecto al objetivo específico 3:**

1. Concluyo que la mayoría de los negocios madereros su financiamiento es externo, así mismo han tenido dificultades para operar por la falta de Capital de Trabajo, habiendo optado por la obtención de crédito financiero siendo en su mayoría mínimo de S/. 20, 000,00 a S/ 40, 000,00 para la compra de madera o maquinaria para así mejorar la calidad del producto y agilizar en volumen las inversiones de este sector,
2. Así también concluyo que este sector maderero conocen la tasa de interés, ofreciendo como garantía por el préstamo sus inmuebles. Así también cuentan previamente con un plan de pagos que le asegure contar con la liquidez para el pago, demostrando el negocio pagar puntual y así tener un historial crediticio favorable para un próximo nuevo préstamo con la reducción de la tasa de interés u aumento del monto a requerir.

3. Así mismo concluimos que las empresas madereras el 40 por ciento de su financiamiento lo realiza a través de los bancos y/o financieras por comodidades en las tasas de interés el cual fluctúa entre 16% a 18% dependiendo del monto y plazo de pago, también un 30 por ciento lo realiza a través de las cajas municipales por las facilidades de evaluación para el crédito con una tasa interés del 20% al 24% con un tiempo a 6 meses, un 10 por ciento su financiamiento lo realiza a través del sector informal para poder financiar en corto plazo(mes) con una tasa de interés del 20% mensual,
  
4. Ya que concluyo que sus destinos de estos préstamos en este sector mayormente es para pagar su trailada de materia prima que sus proveedores le abastecen constantemente y así evitar conflictos puesto que es traído del mercado ilegal, así también para la adquisición de activo fijos como maquinarias de aserrado o vehículos de carga que ayuden en la operatividad, calidad y distribución de la madera.

## ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### Recomendaciones

1. Algunas empresas del sector en estudio, han tenido dificultades para la operatividad por falta de capital de trabajo por el motivo que algunos clientes incumplen con los pagos en el tiempo pactado de la mercadería que se les brinda al crédito, por el cual se recomienda gestionar la planificación de un programa evaluador (ejemplo: Equifax) que brinde información de su historial crediticio de los clientes ya que de esta manera evitara la falta de capital y así la empresa podrá tener efectivo oportuno para invertir.
2. Según las empresas madereras, algunas no están conforme con las tasas de interés ya que la mayoría sus préstamos son de corto plazo, por el cual se recomienda realizar una evaluación de estas tasas en distintas entidades financieras y así mismo evaluar el área de producción donde se va invertir realizando un costeo de la materia prima y una proyección de las ventas a futuro para de esa manera verificar si esto cubrirá el préstamo más los intereses y comisiones que se apliquen.
3. Se recomienda que las empresas madereras deben planificar una inversión mayor en adquirir bienes o activos fijos el cual ayude a su negocio ya que el arrendamiento financiero es una buena opción que beneficia a la empresa en muchas formas: se ahorran en desembolsar todo lo que cuesta el bien, trabajas con el bien y genera utilidad, así mismo puedes adquirirlo a un precio bajo o renovarlo por uno más moderno.
4. Que las empresas madereras en su mayoría realizan préstamos para pagar su mercadería, por este motivo se recomienda solicitar a sus proveedores una línea de crédito en materia prima, sometiéndose este rubro a una evaluación como Flujo de Caja Proyectado que asegure razonablemente el cumplir con la devolución del crédito ya sea por medio de letras de 15 a 30 días el cual permita reunir el dinero para su respectivo pago.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anahi, H.(2009) “La estructura del financiamiento pymes, una revisión del pasado y presente” disponible en: [https://mpira.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA\\_paper\\_5894.pdf](https://mpira.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf)
- Aguirre, A. (1992) “fundamentos de economía y administración de empresas” disponible en: <https://www.casadellibro.com/libro-fundamentos-de-economia-y-administracion-de-empresas/9788436806557/207446>
- Alves, L.(2009) “Propuesta para el Desarrollo del Sector Industrial de la Madera en la Región Ucayali y otras Regiones Amazónicas” disponible en: <http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/especiales/leyforestalydefaunasilvestre/aportes-leonardoalves2feb10.pdf>
- Brealey, Myers (1993) “ Teoría de Modigliani y Miller M&M” disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/aaa-finhot.htm>
- Brusquetti, M.(2017) “Estudio Madera y Muebles” disponible en: <https://docplayer.es/2328509-Estudio-no-002-07-1-investigacion-madera-y-muebles.html>
- Caballero, J (2010) “estrategias para una exportación exitosa de la micro y pequeña empresa del sector manufacturas en madera” disponible en: [http://cybertesis.uni.edu.pe/bitstream/uni/781/1/caballero\\_aj.pdf](http://cybertesis.uni.edu.pe/bitstream/uni/781/1/caballero_aj.pdf)
- Díaz, R (2016) Piura” Madera legal: ¿cómo el sistema financiero puede impulsar el sector maderero?” disponible en: [reiner.diaz@diariogestion.com.pe](mailto:reiner.diaz@diariogestion.com.pe)
- Domínguez, I. (2010) “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento” disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

- Gonzales, C.(2018) ““Impacto de los mecanismos de financiamiento para el sector forestal en el Perú” disponible en: [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3533/TSP\\_AE\\_011.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3533/TSP_AE_011.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gutiérrez, C (2010) “Transferencia de Tecnología en la Industria de la Madera” disponible en: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2\\_uibd.nsf/F003F2DBE90806DD05257CA6005E5C1C/\\$FILE/1\\_pdfsam\\_Transferencia\\_Tecnolog%C3%ADa\\_IndustriaMadera.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/F003F2DBE90806DD05257CA6005E5C1C/$FILE/1_pdfsam_Transferencia_Tecnolog%C3%ADa_IndustriaMadera.pdf)
- Lucetty, J. (2006) ““Diseño Participativo de un Mecanismo de Financiamiento para el Desarrollo del Sector Forestal en el Perú” disponible en: <http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/especiales/fao/propuesta.pdf>
- Panduro K. (2017). Entrevista a profundidad. (Gonzales Crisanto, Entrevistador) “Impacto de los mecanismos de financiamiento para el sector forestal en el Perú” disponible en: [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3533/TSP\\_AE\\_011.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3533/TSP_AE_011.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rojas, L. (2014) “Importancia de la razonabilidad de información financiera y económica para una adecuada gestión de las mypes no sujetas a control ni supervisión de la superintendencia del mercado de valores del sector maderero” disponible en: <https://es.scribd.com/document/268395524/Tesis-Leslie-Rojas>
- Roland, L. (2010) “Diseño Participativo de un Mecanismo de Financiamiento para el Desarrollo del Sector Forestal en el Perú -Mecanismo para los Programas Forestales Nacionales – NFP Facility-FONDEBOSQUE/FAO disponible en: [http://www.serfor.gob.pe/portal/pdf/facility/mecanismos\\_financiamiento.pdf](http://www.serfor.gob.pe/portal/pdf/facility/mecanismos_financiamiento.pdf)
- Tamayo, M (1989) “El proyecto de investigación” disponible en: [https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/documentodeconsultacomplementario-el\\_proyecto\\_de\\_investigacion.pdf](https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/documentodeconsultacomplementario-el_proyecto_de_investigacion.pdf)

- Weston J. y Copeland, T (1995) “finanzas en administración” disponible en: [https://books.google.com.pe/books/about/Finanzas\\_en\\_administraci%C3%B3n.html?id=bseaAAAACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/Finanzas_en_administraci%C3%B3n.html?id=bseaAAAACAAJ&redir_esc=y)

**Hemeroteca:**

- El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010) “introducción del observatorio industrial de la madera” disponible en: [https://www.mincotur.gob.es/industria/observatorios/SectorMadera/Actividades/DatosBibliotecaConsumer/2006/Madera\\_INTRODUCCI%C3%93N\\_2007.pdf](https://www.mincotur.gob.es/industria/observatorios/SectorMadera/Actividades/DatosBibliotecaConsumer/2006/Madera_INTRODUCCI%C3%93N_2007.pdf)
- Corporación Alemana deutsche gesellschaft für internationale zusam menarbeit, (2016), ProMadera-“Promoviendo el financiamiento y el manejo de empresas forestales competitivas en el Perú” disponible en: <http://www.proambiente.org.pe/umwelt/recursos/publicaciones/Brochure-ProMadera-esp.pdf>.

## ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### FORMATO DE ENTREVISTA

#### Para determinar las características del financiamiento

Encuestador: **JORGE LUIS CHERO AUTISTA** Fecha: ...../...../.....

N°	PREGUNTAS CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	Edad en que fluctúan los representantes, dueños o gerentes: a) 20-30    b) 31-40    c) 41-50    d) Más de 51 años		
2	De que genero son los representantes, dueños o gerentes a) Masculino    b) Femenino		
3	Qué grado de constitución han alcanzado a) Primaria    b) Secundaria    c) Superior		
4	Pertenece a una Asociación o Agrupación comercial?		
5	¿Se encuentra empresarialmente formalizado?		
6	A partir de su experiencia, considera usted que el Sistema financiero ayuda al desarrollo comercial – empresarial?		
7	¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?		
8	¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?		
9	¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?		

10	En su entorno empresarial ¿Qué cantidad de dinero solicitó para su negocio? a) Menos de 15000   b) 20 000 a 35 000   c) Mas de 40 000		
11	¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?		
12	Su financiamiento es interno ? ( autofinanciamiento)		
13	Su financiamiento es externo ? ( de terceros)		
a)	¿De la Banca comercial?		
b)	¿De Cajas Municipales?		
c)	¿Del Sector informal? (prestamistas - usureros)		
14	¿Conoce usted la tasa de interés que pagará por el crédito?		
15	¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?		
16	¿Cuenta con historial crediticio positivo?		
17	¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?		
18	¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?		
19	¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?		
20	¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?		
21	¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento?		
22	¿Conoce usted las ventajas de pagar puntual?		
23	¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?		
	a) Capital de Trabajo		
	b) Gastos Operativos		
	c) Pago a Proveedores		
	d) Adquisición de Activos fijos		
	e) Ampliación y/o modernización de local		
24	¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?		
	<b>TOTAL</b>		

*Gracias por su apoyo en la investigación*

## ANEXOS

### CRONOGRAMA GANTT

#### I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses / 2017				
		MAY	JUN	JUL	AGOS
Recolección de información		X	X	X	
Trabajo de campo		X	X	X	
Elaboración del informe de Tesis				X	X
Presentación del Informe de Tesis					X

#### II.- PRESUPUESTO

##### BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
<b>TOTAL S/.</b>			<b>35.00</b>

##### SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	60	Horas	1.00	60.00
Movilidad	30	Pasajes	1.50	45.00
Fotocopias	30	Unidad	0.10	3.00
Impresiones	10	Unidad	0.20	2.00
<b>TOTAL S/.</b>				<b>110.00</b>

#### III. FINANCIAMIENTO

Informe totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.