



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIOS DEL PERU: CASO HOTEL NUEVA YORK
E.I.R.L, TINGO MARIA, 2018**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR

SABINO CARBAJAL, WILSON

ORCID: 0000-0001-9839-8763

ASESOR

ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

ORCID: 0000-0002-1704-0215

HUANUCO – PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

SABINO CARBAJAL, WILSON

ORCID: 0000-0001-9839-8763

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Filial
Huánuco, Perú

ASESOR

ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

ORCID: 0000-0002-1704-0215

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Filial Huánuco,
Perú

JURADO Y ASESOR

Pardave Brancacho, Julio Vicente

ORCID: 0000-0002-1665-9120

PRESIDENTE DEL JURADO

Sinche Anaya, Aiichira Yelma

ORCID: 0000-0002-5300-377X

MIEMBRO

Gavidia Medrano, Geroncio Algemirol

ORCID: 0000-0002-5300-377X

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

- Agradecer al Dios todo poderoso, por haber conspirado para mantener firme y no decaer durante este gran esfuerzo, por darme una madre ejemplar que luchan día a día para salir adelante, hermanos maravillosos, amigos incondicionales y docentes de la Universidad de Huánuco los Ángeles De Chimbote (ULADECH), que han sido parte de mi formación profesional.

- A los personales de la Sub Gerencia de Logística de la Municipalidad Distrital Padre Felipe Luyando (Naranjillo) Tingo María 2018. Por facilitarme dando respuesta a mi cuestionario y así contribuir con mi formación profesional.

- A todos mis amigos y compañeros por los gratos momentos que hemos compartido y me han demostrado su apoyo y brindando sus ánimos y consejos durante la elaboración de esta presente tesis.

DEDICATORIA

Este trabajo de

Investigación se lo dedico en primer lugar a Dios, por darme la fuerza en aquellos momentos de debilidad, por darme salud y paciencia para superar todas las dificultades.

A mi madre la Sra. Marcelina Carbajal

Alvarado, por su apoyo incondicional, su paciencia, porque sin su pilar no hubiera logrado lo que hoy soy en día y por ofrecerme su amor y la calidez.

A mis hermanos y amigos que me han influenciado en mi vida, dándome los mejores consejos, guiándome y haciéndome una persona de bien.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad principal: de describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso empresa Hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018.

La metodología empleada en este estudio, fue de tipo descriptivo, documental, de enfoque cualitativo y estudio de casos, el diseño de investigación es no experimental descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de información se utilizó como técnicas la revisión bibliográfica, entrevista y análisis comparativo, asimismo, se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas, y un cuestionario de preguntas aplicadas al gerente de la empresa del caso en estudio empresa Hotel Nueva York E.I.R.L –Tingo María , encontrando los siguientes resultados: respecto a los antecedentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio la mayoría de empresarios recurren al financiamiento de terceros (externos) principalmente a las entidades financieras bancarias y no bancarias, devolviendo a corto plazo y en algunos casos a largo plazo, la misma que invierte en activos fijos , capital de trabajo y mercaderías.

Del mismo modo se encontró que la empresa Hotel Nueva York E.I.R.L –Tingo María accedió a la fuente de financiamiento por terceros, recurriendo a las entidades financieras bancarias en este caso al banco de crédito, obteniendo créditos para devolver a corto plazo, por lo cual paga el 18% de interés anual la misma que fue invertido en capital de trabajo y activos fijos

Palabras clave: Financiamiento, Micro y pequeñas Empresas, Sector servicio

Abstract

The main purpose of this research work is to describe the characteristics of the financing of micro and small companies in Peru: Case of Hotel Hotel New York E.I.R.L, Tingo María, 2018.

The methodology used in this study was descriptive, documentary, qualitative and case study, the research design is non-experimental descriptive, bibliographic, documentary and case. For the collection of information, bibliographic review, interview and comparative analysis were used as techniques, and bibliographic records were used as an instrument, and a questionnaire was applied to the manager of the company in the study case Hotel Hotel New York EIRL -Tingo Maria, finding the following results: regarding the background of micro and small businesses in the commerce sector, most entrepreneurs resort to financing from third parties (external) mainly to banking and non-banking financial entities, returning in the short term and in some cases in the long term, the same that invests in fixed assets, working capital and merchandise.

In the same way it was found that the company Hotel New York EIRL -Tingo Maria accessed the financing source by third parties, resorting to the banking financial entities in this case to the credit bank, obtaining credits to return in the short term, for which it pays 18% annual interest that was invested in working capital and fixed assets

Keywords: Financing, Micro and small Companies, Service sector

Contenidos

Tabla de contenido

EQUIPO DE TRABAJO	ii
JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
Resumen	vi
Contenidos	viii
I. INTRODUCCIÓN	9
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.2. Antecedentes Nacionales	19
2.1.3 Antecedentes Locales	21
2.2 BASES TEORICAS	25
2.2. 1 teorías de Financiamiento	25
2.2.2 Las micro y pequeñas empresas-Mypes	31
2.2.4 Marco Conceptual	44
III. HIPÓTESIS	44
IV. METODOLOGÍA	45
4.1 Diseño de la investigación	45
4.2 Población y muestra	46
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	46
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	46
4.5 Plan de análisis	47
4.6. Matriz de consistencia	47
4.7. Principios Éticos	49
V. Resultados	51
5.1 Resultados	51
5.2 Análisis de resultado	58
VI. Conclusiones	60
Referencias	62

I. INTRODUCCIÓN

La actual coyuntura económica que vive la sociedad se manifiesta en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una economía de mercado mundial. Dicho proceso depende del crecimiento económico, del avance tecnológico, y la conectividad humana los cuales son transporte y telecomunicaciones.

De igual modo se observa que las tendencias actuales que vive la actual sociedad están caracterizadas en un entorno muy competitivo, una economía cambiante basada en la industria manufacturera, el valor del conocimiento, la información y la innovación. Asimismo, se observa la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones lo cual ha generado un mundo de interdependencia instantánea. Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que nada se parece al que existe hace algunos pocos años atrás. En un mundo en donde la competencia se vuelto tan multifacética e impredecible, que ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá innovarse constantemente. En esta perspectiva, las Micro y pequeñas empresas del mundo no se han quedado al margen, dado que, las actuales grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Micro y pequeñas empresas.

En el mundo de las MYPES (micro y pequeñas empresas) son caracterizadas como ganadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, sin embargo, estas se han visto envueltas en diversos problemas como lo son la falta de financiamiento, escasos recursos de tecnología, escasa productividad, escasos número de trabajadores y disminución de ingresos.

Asimismo, se evidencia en la actualidad, La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito del sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso a crédito para este tipo de agentes. La búsqueda de una mayor igualdad en el acceso al financiamiento es uno de los planteamientos de que la CEPAL ha fundamentado ante los gobiernos de los países miembros de la comisión, en la reunión de Brasilia en 2010. Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de este tipo de empresas. (CEPAL, 2011)

En América Latina y el Caribe las Micro y pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, en generar los instrumentos adecuados para promover su desarrollo. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPE. Sin embargo, en América Latina aún persiste en una profunda brecha en cuanto al

acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes

Es innegable la importancia que se tiene las MYPE en el dinamismo del mercado interno en nuestro país. Sin embargo, la sociedad de comercio exterior (Comex – Perú), alerta que el 84.7% de estas unidades empresariales son informales, al no estar registradas como persona jurídica o empresa individual. Peor aún, el 72.7% no lleva ningún tipo de registro de ventas y el 71.1% de los trabajadores no estuvo afiliado a ningún sistema de pensión.

Por otro lado, en el Perú en los últimos años, la economía ha tenido mejoras significativas; y muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que ha tenido las MYPES en el país (de un promedio de 659,000 empresas formales existentes, el 98.4% son Mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo). A pesar de ello las MYPES carecen de políticas de regulación, apoyo y promoción. Sin embargo, a pesar de esta necesidad en el país, las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de la MYPE se encuentran aún en etapas de implementación. Hasta el momento las acciones del gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la competitividad de las MYPES, puesto que no consideran la importancia de la capacitación y en lo referente al financiamiento del cual existen grandes limitaciones de acceso a la banca formal.

En la actualidad en nuestro país, las formas de hacer comercio han cambiado mucho en estos últimos años con ayuda de la tecnología (internet) y la globalización, es decir que, una persona que esté conectado al internet podrá

comprar cualquier producto que se ofrezcan en la red en cualquier parte del mundo.

Las mypes son las que más sufren los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/ regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados.

Es por ello que las Mypes juegan un papel importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y un importante agente dinamizador del mercado. También operan mayormente en base a la intuición, teniendo una perspectiva de corto plazo y cuentan con la información más de carácter cuantitativo, contable e interno, descuidando el análisis de los resultados en base a otros tipos de factores no contables o externos para la toma de decisiones o proyecto. En los últimos tiempos, las Mypes han cobrado relevancia, en cuanto a la importancia de estas empresas como generadoras de empleo y como posibles motores de crecimiento económico, la literatura reciente destaca la importante contribución que la empresa pequeña puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía.

Según (Alva, 2017), las medianas y pequeñas empresas son parte primordial del desarrollo y emprendimiento empresarial del desarrollo y emprendimiento empresarial en todo el mundo, además de generar puestos de trabajo, permite desarrollar la economía a través del crecimiento del producto bruto interno, eliminando en cierto modo la pobreza

Como es natural, las empresas buscan rentabilizar sus operaciones; para ello, buscan espacios económicos que les conlleve asegurar mercado, reducir costos, realizar reconversión tecnológica, medios que los conducirán a potenciar su competitividad y asegurar su sostenibilidad

El Perú es un país de emprendedores, estamos entre los puestos más altos en Latinoamérica. El emprendedor es aquella persona que tiene una idea, que la percibe como una oportunidad y hace todo bajo su poder para hacerla realidad. Los emprendedores tienen visión, pasión, determinación, persistencia, saben lo que quieren y van en busca de ello

Actualmente, en el Perú, las micro y pequeñas empresas (MYPES) aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Conforme las MYPES van creciendo, nuevas van apareciendo. Esto dinamiza nuestra economía. Debido a que la mayoría desaparece en menos de un año; las que sobrevivan este ciclo se volverán cada vez más influyentes en el mercado, ampliarán su capacidad de producción, requerirán de más mano de obra y aportarán con mayores tributos al Estado.

Según el Ministerio de Producción, en el 2015, el número de MYPES en el Perú fue de 5.5 millones. La gran mayoría son informales (83%), ya que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas y a su vez, no cumplen con las formalidades. El otro 17% está conformado por MYPES formales.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

Sin embargo, la falta de políticas coherentes por parte del Estado, así como las deficiencias en su manejo han llevado a que este tipo de empresas atraviesen por uno de sus peores momentos económicos, con claras repercusiones en el campo social y económico para el país.

En la presente investigación se analizó la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas específicamente el caso servicios hotel Nueva York E.I.R.L, ubicado en la ciudad de Tingo María, durante el año 2018, considerando las limitaciones y obstáculos que se han presentado, así como los beneficios o facilidades que se le brindaron para obtener créditos que le permitieron implementar los servicios que ellos brindan.

Razón Social: Hotel Nueva York E.I.R.L.

RUC DE LA EMPRESA: 20573242280

Por las consideraciones expuestas se formula el siguiente enunciado de modo siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del hotel Nueva York E.I.R. L, Tingo

María, 2018?, de igual modo se ha formulado el siguiente objetivo general:

Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018. Y para lograr este objetivo general se ha formulado los siguientes objetivos específicos que son los siguientes:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector servicio, 2018

Describir las características del financiamiento de la empresa hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018

Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018

Esta investigación se justifica porque nos permitió conocer las principales características propias del sector en lo que respecta a su financiamiento, lo cual también nos permitió conocer de cómo viene desarrollándose la gestión financiera que vienen desarrollando las empresas del sector servicio para adquirir créditos en el sistema financiero, así también nos permitió conocer las grandes dificultades que se les presenta para el no logro de las metas.

Asimismo, el estudio no permitió en forma objetiva conocer de este importante sector de nuestro distrito. Además las conclusiones aportara al conocimiento académico, como también para para las futuras investigaciones y también para los interesados que tienen interés por las MYPES y sobre todo para el conocimiento social dentro del ámbito en el que estamos rodeados, ya que sabemos que en la actualidad el 98% de todas las empresas, son micro y pequeñas empresas y estas a su vez generan el 88% de los empleos del sector empresarial y 7.2 millones de puestos de trabajo, sin embargo a nivel de estudios poco se sabe a qué tipo o fuente de financiamiento recurren, si cuentan con asistencia técnica o capacitación peor aún si sus operaciones son rentables o no.

De igual modo se conoció la existencia de normas o leyes a favor de las micro y pequeñas empresas en lo que se relaciona, la constitución, acceso a los créditos y la formalización y también la tasa de interés.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

(Haoy, 2013). En tesis denominado “La financiación empresarial y el análisis actual en China”. La investigación se plantió los siguientes objetivos generales, como se regula la política financiera empresarial y como se selecciona la estrategia adecuada de financiación de empresas entre todas las posibles y a raíz de ello determina las siguientes conclusiones.

Determina que los préstamos bancarios y los prestamos privados son, para las empresas chinas, las principales fuentes de acceso a capital necesario en el proceso de su desarrollo de su negocio. La forma de financiación de las empresas grandes es más diversificada mientras que para las Pymes su financiación es más sencilla. Las empresas privadas en su mayoría utilizan prestamos privados como créditos

comerciales y las empresas estatales consiguen financiamiento por los préstamos bancarios largo plazo y de mercado de capitales y estas son supervisado por el estado.

Con respeto a la modalidad del financiamiento, la emisión de acciones en el mercado de valores es la principal financiación directa para la empresa.

Por la financiación directa, el problema de la dificultad de conseguir los préstamos para las Pymes es todavía más destacado, uno de las tendencias es la tasa de intereses por el mercado hace que los bancos utilicen más el principio de orientación del mercado a la hora de dar el préstamo. El costo de los préstamos bancarios de las pymes es mayor que grandes empresas. Las empresas grandes y las empresas estatales tienen una buena relación con los bancos.

El proceso del uso de los créditos bancarios en China se ignora el papel básico de los bancos como empresa, resultado de un gran porcentaje de los préstamos bancarios morosos, la causa de esto es la falta de fijación de precios con base a la valorización de riesgos.

(González, 2014) en su tesis titulado “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” muestra el siguiente objetivo general Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Llegando a las siguientes conclusiones Posteriormente, con la información financiera reportada por las pymes del sector comercio de Bogotá a la Superintendencia de Sociedades en el periodo 2008 a 2013 la cual se encuentra disponible en la plataforma del SIREM, se calcularon los indicadores financieros que permitieron efectuar el análisis de la investigación y dar alcance a los

objetivos específicos propuestos en este trabajo. Se resalta que dichos indicadores fueron seleccionados teniendo en cuenta el marco teórico construido. En este orden de ideas se consideró la gestión financiera como reporte de los estados financieros publicados, identificando en primer lugar elementos de la gestión financiera y las principales fuentes de financiamiento y en segundo lugar se procedió a articular dichas variables para determinar la relación existente.

(Combita, 2014). En su tesis titulado “La Gestión Financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá” Tuvo como objetivo determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Donde utilizo el método Cuantitativo, Tipo Explicativo. Para luego llegar a las siguientes conclusiones:

Considerando que los estudios que se han realizado respecto a las principales problemáticas de las Pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de las mayores dificultades que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y emprender proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De esta manera el interés de esta investigación se centró en abordar dicha problemática, pero desde una perspectiva interna, es decir, abordando los obstáculos que presentan la Pymes en su gestión, para lo cual se seleccionó específicamente la variable gestión financiera, que si bien no es la única limitación que presentan las organizaciones si constituye una de las causas que dificulta el acceso a diferentes alternativas de financiamiento.

En cuanto a la caracterización del sector comercio se identificaron los principales indicadores económicos y financieros, así como la distribución y evolución de las

pymes en el sector. En este orden de ideas se encontró que el sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la venta. Se observa que el número de establecimientos empresariales se encuentra desarrollando principalmente actividades en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá, 50% y 36.26% respectivamente, además dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo de la capital.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

(Noriega, 2018). En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa “Distribuidoras Victoria Iquitos S.A.C – 2017”. La investigación tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Distribuidora victoria Iquitos S.A.C – 2017 y llego a las siguientes conclusiones:

La investigación determino que las mypes tiene limitaciones para solicitar préstamos de entidades financieras por eso solicitan prestamos de terceros, (cajas, municipales, terceros) que cobran intereses mayores a lo que brindan una entidad financiera. La gran mayoría afirman que el crédito es para capital de trabajo.

La empresa ya mencionada informa que en muchas ocasiones ha tenido limitaciones para poder obtener créditos por parte de las entidades financieras de mayor demanda en el mercado (BCP). Pero si tiene financiamiento de terceros no bancario dentro de ellos esta caja Santa y Mi banco por un monto de 80,000.00

soles a una tasa del 25% anual, también afirma que el crédito es para compras de mercadería.

(Correa, 2018). En su tesis denominado “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso comerciales de abarrotes “Campos” del distrito de Tumbes, 2017”. La investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y llegó a las siguientes conclusiones:

Llegó a determinar que la gran mayoría de las mypes obtuvo un financiamiento de tercero y obtuvo de entidades no bancarias, fue a corto plazo. Las mypes consideraron que su financiamiento y la rentabilidad de su empresa y también manifiestan que la rentabilidad incrementó en los dos últimos años.

A través de la encuesta aplicada por el investigador, el 100% de los encuestados, recibieron financiamiento de instituciones financieras, el 60% de empresarios determinaron que el dinero obtenido de las entidades financieras lo utilizaron en capital de trabajo, el 20% invirtió en mejoramiento de local y el 20% en mejoramiento e local y otros. El 80% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa y el 90% manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años.

También (Alverto, 2017) en su trabajo de investigación que lleva por título: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles, Huaraz 2015. Estableció como objetivo principal: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. El nivel

fue descriptivo simple, no experimental, además se utilizó la encuesta, con todo ello llegando a las siguientes conclusiones:

El 85% de las mypes encuestadas tienen financiamiento de terceros y el 15% de financiamiento propio; el 40% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo de entidades bancarias, el 45% de entidades bancarias y el 15% de prestamistas personales; el 30% de las microempresas obtienen préstamos a largo plazo y el 70% a corto plazo; el 10% de las empresas afirmaron que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, el 15% en activos fijos y el 40% en capital de trabajo; el 55% de las empresas pagaron tasas de interés mensuales de 10% a 20%, el 40% pago una tasa de 21% a 25% por haber obtenido dicho crédito.

2.1.3 Antecedentes Locales

(Mendoza, 2016) en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería en la provincia de Leoncio Prado, periodo- 2016”. La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las características del financiamiento, la capacitación y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro carpintería de la provincia de Leoncio prado, periodo 2016 y llegó a la siguiente conclusión:

Con respecto al financiamiento: El financiamiento para el capital de su empresa el 50% fue financiado con capital propio, el 33% manifiesta que financió atreves de entidades bancarias y el 17% dice que financio por medio de persona. Los créditos obtuvieron las mypes, el 33% manifiestan el préstamo que le brindo fue

de caja de créditos y ahorros Huancayo, el 25% informan el préstamo le brindo caja de créditos y ahorro Arequipa. El 100% de las empresas solicito créditos de consumo. El 83% de los préstamos obtenidos lo invirtieron en compra de mercaderías y el 17% manifiesta que invirtió en la compra de activos fijos.

(Mori, 2016) en su tesis titulado “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016”. La investigación ya denominada tiene como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y rentabilidad de las mypes en el sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2015 – 2016 y llego a las siguientes conclusiones.

Respecto al perfil del empresario: La mitad de los microempresarios encuestados tienen entre 30 a 40 años, la gran mayoría es de género masculino grado de instrucción tiene secundaria completa y superior universitario.

Respecto al perfil de las mypes: La gran mayoría de las mypes encuestados se dedican ya hace 3 años a esta actividad comercial la gran mayoría cuenta 1 a 5 trabajadores en su empresa.

Respecto al financiamiento: Los microempresarios manifiestan que la apertura de su negocio se realizo con capital propio y una cierta cantidad también obtuvo crédito para empezar su negocio. La gran mayoría de ellos obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario las mismas que fueron otorgados por diferentes entidades financieras bancarias y no bancarias.

(Acuña, 2014) En su tesis denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro constructoras,

del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013”. La investigación ya mencionada tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento la capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector servicio – rubro constructoras, del distrito de Rupa Rupa provincia de Leoncio Prado – Tingo María, periodo 2012 – 2013 y llevo a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios: Del 100% de los representantes legales su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 10% femenino el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa.

Respecto a las características de las Mypes: El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, el 20% posee un trabajador permanente y el 10% posee dos trabajadores permanentes.

Respecto al financiamiento: El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero y el 20% fue propio, el 63% manifestó que el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancaria y el 40% mediante entidades no bancarias, el 25% dice que su financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo.

(Aquino, 2018) . en su trabajo de tesis denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa casa del agricultor y del ganadero E.I.R.L – Tingo María, 2017. La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio del Perú: Caso empresa Casa del Agricultor y del Ganadero E.I.R.L.- Tingo María, 2017 y llegó a las siguientes conclusiones.

La investigación pudo determinar que en el sector comercio del Perú, se establece que las características más resaltantes es que ocurre en financiamiento de terceros, pero del banco formal, debido que les ofrece mayor facilidad de pago con bajas tasas de interés generándoles un buen historial crediticio. Los créditos obtenidos fueron invertidos en capital de trabajo, logrando así si una mejor capacidad de desarrollo.

La empresa del trabajo ya mencionado su fuente de financiamiento es la banca formal BCP - banco del crédito Perú en la cual obtuvo un préstamo de S/. 37 000.00 la tasa de interés que paga es 1.22% mensual y 14.64 anual. El préstamo fue utilizado en capital de trabajo. el financiamiento obtenido le ha permitido a la empresa a mejorar su capacidad de desarrollo en su actividad comercial desarrollada.

(HERRERA, 2018), en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Minisol S.R.L – Tingo María. Cuyo objetivo general fue, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Minisol S.R.L Tingo María, 2017 y así mismo llegó a la siguiente conclusión.

Con la información obtenida llegó a la conclusión que la mayoría de la micro empresa para financiar su actividad lo realizan con financiamiento propio y de terceros específicamente de la banca formal ya que consideran que les brinda mayor beneficio con tasa de interés más bajas y aceptables para la empresa que

solicita dicho financiamiento, con los plazos de pago siendo a (corto plazo) dicho financiamiento obtenido fueron invertidos en capital de trabajo, mercaderías, para que puedan tener variedades de productos y así poder captar clientes y aumentar el ingreso para el mejora de la empresa.

(Rimas, 2018). En la tesis de título: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa Hotel La Gran Muralla E.I.R.L. – Tingo María, 2017”; tuvo como objetivo general, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa Hotel La Gran Muralla E.I.R.L. – Tingo María, 2017 y llegando a las siguientes conclusiones:

Que la mayoría de las empresas optan por recursos financieros por terceros en la cual según los resultados que manifiestan usan de banco formal ya que consideran que les brindan mayores beneficios y cobran una tasa de interés más adecuada y los créditos obtenidos fue a corto plazo determinado el crédito obtenido en capital de trabajo.

Con respecto al cuestionario que fue aplicado en la empresa ya mencionada obtienen financiamiento por parte de las entidades financiera, siendo Trujillo, usando el plazo de devolución a largo plazo fue usa en activos fijos (construcción de la infraestructura). Para si permitir el desarrollo de la empresa.

2.2 BASES TEORICAS

2.2. 1 teorías de Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha

cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Asimismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le asegure el cobro del mismo.

Finalmente es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo. (Quincho, 2011).

Objetivo del financiamiento.

Según (Abrahám, Moreno, 1998), Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. Las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento:

Previsión de la necesidad de fondos.

Previsión de la negociación: Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.

Negociación: Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:

- La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.
- También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.
- Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

Pago del financiamiento, o en su defecto;

Renovación del financiamiento. La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato. (p. 212, 2013)

Clasificación de las fuentes de financiamiento

Se clasifican en:

Según la procedencia:

- Interna: Es financiamiento interno o autofinanciación está formada por los recursos que genera la propia empresa: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital.
- Externa: El financiamiento externo de una empresa son los medios con los que cuenta esta para hacer frente a sus compromisos de pago para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento en forma sostenida en el tiempo; esto siempre debe estar ativo y es aquel que no depende de los recursos propios de la empresa ni de su reserva. (García, 2014).

Según la propiedad:

- Propio: La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa. Son el capital social o recursos aportados por los socios y reservas.
- Ajeno: Formado por el conjunto de patrimonios externos que generan una deuda u obligación para la empresa. Estos recursos provienen de acreedores e instituciones financieras a corto y largo plazo, son, por tanto, recursos que deben ser devueltos en un periodo corto o largo.

Según su plazo de duración: **Financiamiento a corto plazo:** Formada por los recursos que provienen de proveedores, créditos bancarios que la empresa tiene que devolver en menos de un año.

- Crédito comercial: es la manera peculiar que se le hace a las cuentas por pagar de la sociedad mercantil, pasivo a corto plazo acumulado, los impuestos a pagar; las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventarios como principio de recursos.
- Crédito bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo, que las

empresas obtienen por medio de los bancos, con las cuales establecen relaciones funcionales.

- Línea de crédito: dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano.
- Papeles comerciales: esta fuente de financiamiento es a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones

Financiamiento a largo plazo: Son fuentes de capitales permanentes, los préstamos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, un plazo superior a un año.

- Hipoteca: es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista, para garantizar el pago de un préstamo.
- Acciones: es la participación patrimonial o capital de un accionista.
- Bonos: es un instrumento escrito y certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional de pagar una suma especificada y en una fecha determinada.
- Arrendamiento financiero: es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes, a la cual se le permitirá el uso de esos bienes durante un periodo determinado, mediante el pago de una renta específica.

Tasa de Interés

La tasa de interés el precio del dinero en el mercado financiero, esta también el costo del capital o tasa del retorno del ahorro.

La tasa de interés que hace referencia a los préstamos se denomina “tasa de interés

activa”, mientras que la tasa de interés que se ofrece por los depósitos se llama “tasa de interés pasiva”. Haciendo esta diferencia se puede observar que, ante una reducción de la tasa de referencia, la tasa de interés para préstamos será más barata, mientras que la tasa para los ahorros bajará. Es así que la tasa de interés de referencia se utiliza para reactivar una economía.

La tasa de interés de referencia, en el 2018, se sitúa en 2.75%. Esta tasa se mantiene baja por el lento dinamismo de la economía nacional, al igual que los bajos niveles de inversión pública del año 2017.

Según Rolando Castellares, especialista en temas financieros, las altas TCEA que ofrecen los bancos se debe a que estos productos son sumamente riesgosos pues no se sabe qué realizará el cliente con el dinero o si podrá generar ingresos con él.

"Las tasas de interés están directamente relacionada al riesgo que corre el acreedor", señala. "No es lo mismo darle un crédito a una empresa que a alguien con poca capacidad para generar ingresos financieros", añade.

Mypes

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas. (SUNAT, s.f.)

Importancia

La micro y pequeña empresa en el Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía, A nivel nacional, las MYPES brindan empleo del 80%

de la población económicamente activa y generan cerca de 40% del producto bruto interno (PBI). Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones muy adecuadas de realización del personal. Contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. (Bernardo, S. 2006)

Marco conceptual

Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

El financiamiento es aquellos mecanismos o modalidades en la que incurre las empresas para proveer de recursos, sean bienes o servicios a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero; por lo tanto, el objetivo de todo financiamiento es obtener los suficientes fondos para el desarrollo de las actividades empresariales en un periodo, de forma segura y eficientes. (Bautista, 2015)

2.2.2 Las micro y pequeñas empresas-Mypes

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial

contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las micro y pequeñas empresas.

Las pequeñas y microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, específicamente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben destrabar problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico.

Jorge Arbulú y Juan José Otoya (2005) en la investigación realizada, se lee lo siguiente: "... La legislación peruana define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (...) debiendo contar con las siguientes características:

Microempresa: - Número total de trabajadores de (1 a 10). - Niveles de venta: menores a 150 UIT

Pequeña empresa: - Número total de trabajadores con un máximo de 50 - Niveles de venta anuales entre 151 UIT y 850. IUT

Mediana empresa: - Ventas anuales superiores a 1700 UIT hasta monto máximo de 2300 UIT”

Las especificaciones que hacen los autores referenciados con respecto a estos tipos de empresas, aclaran el concepto sobre los tipos de organización que centrará el análisis de la presente investigación.

Sin embargo, para establecer el tamaño empresarial se utiliza la definición establecida en la Ley N° 30056, ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial. Esa ley tiene por objeto constituir el marco legal para promocionar la competitividad, la formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), mediante el establecimiento de políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; la incentivación de la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos, y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan mejorar la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas”

Gestión económica de las MYPES

Los emprendimientos son empresas que deben auto sostenerse; para ello, es básico que ejecuten una serie de acciones que les conlleve a maximizar sus beneficios en el peor de los escenarios, evitar la pérdida continua. Se necesita una buena gerencia, responsabilidad en el manejo de los recursos, en la visión de mercado, ir mejorando los procesos, todo ello con seguridad se transformará en mayores niveles de competitividad. Si bien, muchos de los micro o pequeños empresarios no han sido calificados en universidades o academias especializadas, pero si han

dado muestras de tener conocimiento de negocios, por ello, no es una casualidad que del 100% de las organizaciones productivas, el 95% lo encontramos.

La informalidad de las MYPES en el Perú

Lombardi (2004) menciona que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional.

Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se ubica en la gerencia de desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYME; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.

En otros, se ubican en la gerencia de desarrollo social, tal como lo establece la ley de los gobiernos regionales y le dan un énfasis en el aspecto promocional de la actividad empresarial, más vinculada a los programas de empleo e ingreso; donde se empata con la dirección de empleo de la dirección regional de trabajo y promoción del empleo.

El tema MYPE, en general, se transita entre lo social y lo económico. Lo social viene dado por su contribución al empleo y lo económico, vinculado a la mejora de la competitividad y productividad para generar mayores excedentes y mejorar ingresos. Por ello, en realidad el liderazgo del tema MYPE queda en el sector que toma la iniciativa de impulsarlas y promoverlas.

En todas las regiones los gobiernos locales (provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de madres, discapacitados, etc.) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

La otra dimensión de su trabajo con las MYPES está vinculada con la regulación del comercio ambulatorio, los mercados de abastos y las licencias de funcionamiento; pero estas aún no son asumidas en una dimensión de promoción empresarial o desarrollo económico local.

En este tema, los municipios en general establecen muy pocas relaciones con los gobiernos regionales y las direcciones regionales. Solo en algunos casos hay una relación operativa con PRODAME, Perú Emprendedor o PROMPYME.

MTPE (2004) sostiene que, a partir del año 2001, el Gobierno del presidente Alejandro Toledo dio una serie de acciones destinadas a otorgar prioridad al fomento y desarrollo de la competitividad de las MYPES en atención a su importancia como base del desarrollo económico local, regional y nacional. Así se gestó la transformación institucional del ministerio del trabajo con la creación del Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y posteriormente, con la creación de la DNMYPE.

Con la promulgación de la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, se ratifica como función especial del estado a la promoción de la competitividad y productividad de las microempresas ya existentes, así como el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

Sandoval (2005) sostiene que en el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando

el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son:

- Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar.
- Flexibles, que se adecuan a las características del entorno.
- Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos.
- Con bajo costo de mano de obra.
- Escasa división del trabajo.
- Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación.
- Escasa participación en conglomerados.
- Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio.
- Deficiente estructura empresarial individual.

Actualmente la MYPE se norma bajo la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley 28015), La misma que reemplaza a la Ley General de la Pequeña y Microempresa (Ley N° 27268, 27 de mayo del 2000).

Los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles. Las acciones y medidas de las distintas agencias del gobierno peruano no están coordinadas y sus mandatos se cruzan y confunden entre unas y otras.

Miranda (2005) menciona que en el año 2003 el gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), donde nuevamente se establecen dos variables para clasificar una MYPE: número de trabajadores y niveles de ventas anuales.

Así tenemos que el Art. 3° establece que las características concurrentes son:

El número total de trabajadores:

La microempresa: abarca de uno hasta diez trabajadores.

La pequeña empresa: abarca de uno hasta cincuenta trabajadores.

a) Características de las micro y pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas deben reunir las siguientes características recurrentes:

Cuadro 1 Características de las Mypes

	Número de trabajadores	Ventas anuales
Micro empresa	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias UIT
Pequeña empresa	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive	Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias UIT

Etapas del Proceso de Financiamiento para las MYPES

El proceso que cualquier persona natural o empresa debe seguir para obtener apoyo del sistema financiero. Son 7 pasos que se detallaran a continuación:

1.- PASO N° 1: Determinación de la necesidad financiera

Afrontar con éxito el paso 1 es de vital importancia si quiere obtener apoyo financiero en forma rápida y oportuna. Antes de seguir, tenga presente este consejo:

Nadie (persona natural o empresa) debe aceptar un crédito porque se lo ofrecen.

Antes debe evaluar si realmente necesita el dinero.

Con esto en mente, recordemos que las necesidades financieras que puede tener un negocio presentan dos dimensiones: Temporalidad (también conocido como plazo) y moneda (soles o dólares).

En cuanto a la temporalidad, usted puede requerir apoyo financiero de corto plazo o mediano plazo. En el primer caso, el tiempo de pago del mismo será menor a los 12 meses, en tanto que el mediano plazo se refiere a plazos mayores a 1 año. Respecto a la moneda, el préstamo que solicita podrá ser desembolsado en moneda nacional (nuevos soles) o en moneda extranjera.

Como una regla simple, el plazo de los préstamos para capital de trabajo debe estar sincronizado con el número de días en los cuales se recibirá el pago de la venta financiada; en el caso de financiamientos destinados a la adquisición de activos fijos, el plazo del apoyo financiero debe determinarse a partir de la elaboración de un flujo de caja, puesto que a partir de este se proyectará la generación futura de efectivo del negocio. Por último, el monto debe ser el absolutamente necesario para afrontar las necesidades financieras que se quieren cubrir. No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se quiere financiar.

El plazo de pago que debe solicitar a la institución financiera, debe ser como mínimo igual al número de días en los que la empresa recibirá pago de las ventas financiadas, en el caso de la adquisición de activos el plazo lo determinará el flujo de caja de la empresa.

Por último, el monto a financiar debe ser el absolutamente necesario para cubrir las necesidades específicas que se quieren cubrir.

La decisión de solicitar el préstamo en soles o dólares dependerá exclusivamente de la moneda en la cual la empresa recibe sus ingresos. Si sólo produce para vender en el mercado interno, entonces debe endeudarse

en soles, porque en esa moneda recibirá sus ingresos; si exporta su producción, endeudarse en dólares será la decisión correcta, pues las ventas serán canceladas en esa moneda. ¿Y si produce para vender tanto al mercado local como para exportar? Entonces, endéudese en la moneda en la que recibirá los ingresos de la producción que ha financiado.

2.- PASO N° 2: Búsqueda de información

El paso anterior sirvió para determinar el tipo de necesidad que tenía la empresa y el tipo de producto que podía satisfacerla. Se debe buscar información acerca de quiénes ofrecen el producto que se necesita y en qué condiciones lo hacen. ¿Para qué buscar información? Para comparar y tomar la mejor decisión. Si usted quiere adquirir un carro ¿lo compra al primero que se lo ofrece? La respuesta es un rotundo no. Usted sigue averiguando hasta obtener una propuesta que se ajuste a lo que desea en producto y costo. Pues lo mismo se aplica cuando se está pidiendo apoyo financiero. Se tiene que buscar hasta tener el panorama completo, pues de esa manera se podrá tomar la mejor decisión posible.

¿Cómo encontrar ese tipo de información? ¿Le ofrecemos dos vías para lograrlo?

- Visitar las oficinas de las instituciones financieras, Si bien se tiene contacto personal, la principal desventaja es el tiempo y los recursos que consume este tipo de actividades; sin contar que es imposible que se pueda contactar con todas las instituciones financieras del medio.
- Acceder vía Internet a las páginas web de las instituciones financieras.

Nunca olvide que Información es igual a poder. Si no tiene la información completa acerca de la oferta que las instituciones financieras pueden brindarle en materia de apoyo crediticio, estará en desventaja frente a su competencia (que sí puede tenerla); pero sobre todo no estará en igualdad de condiciones a la hora de negociar con la institución financiera con la que usted está conversando la posibilidad de un préstamo. Lo que puede traer resultados no deseados: preferir un banco que le cobra más por el mismo producto o le otorga menor tasa o le aprueba un menor plazo o no le da período de gracia; por esto insistimos en la importancia de recopilar información, que es una tarea previa a la elección del intermediario financiero que lo apoyará, sobre todo teniendo en cuenta que existe Internet que le permite ahorrar tiempo y dinero en la búsqueda de la mejor opción para su empresa.

3.- PASO N° 3: Elección del proveedor financiero

Una vez tomada la decisión de requerir apoyo financiero y de haber conseguido toda la información relevante acerca de los productos ofrecidos, se debe enfrentar la toma de una decisión crucial, que tiene que ver con la elección de la institución financiera a la que se acudirá en busca de los fondos requeridos.

Dónde debemos acudir a pedir el préstamo que necesitamos, tiene una respuesta que no es tan simple como pareciera, pues si bien lo primero que se nos viene a la mente es ir donde cobran más barato, en la práctica esto no es a veces factible de hacer. Las razones van desde el hecho que usted o su empresa no es cliente de la institución financiera elegida, hasta la

simple preferencia personal (usted se siente muy cómodo con el servicio que recibe donde ya es cliente).

Sin embargo, permítanos darle un consejo muy simple:

Si usted no es cliente de ninguna institución del sistema financiero, entonces contacte con la que le cobra menos por el apoyo financiero que requiere. Por otro lado, si usted ya es cliente y se siente muy cómodo trabajando con ellos, entonces su primera alternativa será solicitar el préstamo en esa institución; sin embargo, como ya mencionamos en el paso anterior, no deje de estar enterado de lo que cobran las otras empresas financieras en productos similares, porque manejar ese tipo de información le permitirá conseguir, probablemente, mejores condiciones en la empresa de la cual usted ya es cliente.

4.- PASO N° 4: Documentación Sustentatoria

Ahora toca conocer qué información es necesaria reunir para presentar la solicitud de crédito.

Mientras más información relevante se le proporcione mayor será el conocimiento que sobre la empresa y la operación tenga la institución financiera y por lo tanto, podrá sentirse más segura en la decisión crediticia que adopte.

Es momento de discutir qué tipo de información se necesita tener a la mano cuando se pide apoyo crediticio al sistema financiero.

Cuando se solicita apoyo financiero para capital de trabajo, es un apoyo financiero de corto plazo, lo que más le importa a la entidad financiera es identificar el medio de pago y en ese sentido, contar con pedidos u órdenes

de compra que respalden la solicitud y la existencia de activos de corto plazo (caja, cuentas por cobrar e inventarios) cobran mayor importancia.

El financiamiento de activos fijos por definición, es un apoyo financiero de largo plazo y por lo tanto, la institución financiera querrá saber con cuánto efectivo contará a futuro el solicitante, para hacer frente a las cuotas del préstamo que eventualmente se le otorgue.

El flujo de caja proyectado al plazo solicitado toma un papel protagónico en el proceso de toma de decisiones. Se contará con una cotización del bien que se quiere comprar o un presupuesto de las obras que se quieren ejecutar, para que de esta manera la entidad pueda conocer con exactitud cuánto es el monto a financiar.

5.- PASO N° 5: El proceso de evaluación del riesgo crediticio

La información se debe reunir antes de presentar la solicitud a la institución financiera seleccionada. Ahora nos centraremos en el proceso que sigue la entidad para aprobar o denegar el financiamiento solicitado. A este proceso se le denomina Evaluación de riesgo crediticio y se centra en contestar dos preguntas: ¿El solicitante querrá pagar? y ¿El solicitante podrá pagar?

La entidad financiera necesita conocer al solicitante y el conocimiento que requiere tener va de la mano de la cantidad de información que pueda reunir.

Recuerde que para el banco: a mayor conocimiento igual menor riesgo.

Una parte de la información que necesita el banco es de responsabilidad del solicitante del crédito.

La información adicional será obtenida a través de las visitas que harán los representantes de la entidad al negocio, consultas a las Centrales de Riesgo

y, en caso de ser necesario, consultas puntuales a través de llamadas telefónicas a los clientes, proveedores e instituciones financieras del solicitante.

Vale la pena destacar lo que un buen número de personas y empresas que solicitan apoyo financiero mencionan como uno de los mayores problemas que enfrentan: el tiempo que demora la entidad en evaluar y aprobar (o eventualmente, en denegar) el préstamo.

6.- PASO N° 6: Aprobación, implementación y desembolso

La aprobación (o rechazo) del apoyo financiero solicitado, se puede efectuar a través de un funcionario que cuente con autonomía o por el Comité de Créditos de la institución financiera.

La decisión será comunicada, en la mayoría de los casos, en forma verbal y en muy pocos por escrito.

Asumamos ahora, que el apoyo financiero solicitado ha sido aprobado. La etapa de formalización, es decir la suscripción de los documentos que posibilitan el desembolso del crédito puede durar mucho o poco. El lapso que tome, depende sobretodo de las características de la operación y el tiempo de respuesta que la empresa solicitante tome para afrontar.

7.- PASO N° 7: Pago del crédito

Los seis pasos anteriores tienen una característica en común: la empresa solicitante todavía no cuenta con el dinero.

El paso 7, supone que el préstamo ya fue desembolsado. A pesar que este es sólo uno de 7 pasos, quizás sea de los más importantes para la empresa

que recibió el crédito, puesto que si paga el dinero recibido en forma oportuna y sin retrasos le permitirá tener buen un record crediticio que a su vez le posibilitará acceder a créditos cada vez mayores y en mejores condiciones financieras (menor tasa de interés y mayores plazos).

Es por lo tanto primordial que siga estos principios:

- Utilizar el dinero recibido para el fin solicitado.
- No atrasarse en el pago de las cuotas.

2.2.4 Marco Conceptual

Financiamiento: El financiamiento es un acto de uso los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Ricaldi Güere, 2013).

III. HIPÓTESIS

Esta investigación es de una sola variable, de nivel descriptivo por lo tanto no se ha formulado la hipótesis. En efecto, para el desarrollo de esta investigación se realizó en función a los objetivos de la investigación

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

La presente investigación es de tipo descriptivo, documental, de enfoque cualitativo y estudio de casos dado que se analiza hechos situacionales en una unidad específica, en esta investigación se caracterizó la empresa del Sector servicio: Caso hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018

(Hernández & Fernández, 2010) menciona en relación al enfoque cualitativo es cuando en una investigación se utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

El nivel de investigación es descriptivo porque el estudio se limitó en describir las principales características del financiamiento caso hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, no se realizó ninguna explicación del porque se presenta ese fenómeno o de cómo se presenta los hechos.

El diseño que se aplicó en el desarrollo de la investigación es: No experimental – descriptivo – bibliográfico - documental y de caso.

Es no experimental. - porque no se realizó la manipulación deliberadamente de la variable de estudio, se observará el fenómeno tal como se presenta en su contexto. En este caso la variable financiamiento se observó cómo se presenta en la empresa en estudios, es decir, en la empresa hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María

Descriptivo. -porque el estudio se limitó en describir las principales características de la variable financiamiento no se establecerá causa y efecto ni tampoco la correlación

4.2 Población y muestra

Población

Dado que la investigación, bibliográfico, documental y de caso no habrá población.

Muestra

Dado que la investigación, bibliográfico, documental y de caso no habrá muestra.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

No aplica

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

La técnica empleada para el recojo de información es la encuesta y el fichaje

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

El Instrumento

El instrumento que se utilizara para la recolección de datos en la presente investigación es la siguiente:

- **El Cuestionario**

4.5 Plan de análisis

- Se analizó la información que se recogió de las diversas fuentes bibliográficas y de caso, en forma organizada y estructurada según los objetivos planteados en la investigación.
- Para cumplir con el objetivo específico 1 se utilizará la revisión bibliográfica y documental de los antecedentes del informe, los cuales serán presentados en sus respectivos cuadros.
- Para cumplir con el objetivo específico 2 se elaborará un cuestionario relacionado con las bases teóricas y los antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del caso
- Para cumplir con el objetivo específico 3 se hará un cuadro comparativo procurando que dicha comparación esté relacionada con aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

4.6. Matriz de consistencia

Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	METODOLOGÍA
<p>CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERU: CASO HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L, TINGO MARIA, 2018</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y del hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018</p> <p>Objetivo específico Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector servicio, 2018 Describir las características del financiamiento de la empresa hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018 Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018</p>	<p>Tipo de investigación: descriptivo documental estudio de caso</p> <p>Nivel de investigación: descriptivo</p> <p>Diseño de investigación: no experimental descriptivo, bibliográfico y caso</p> <p>La técnica: Es la encuesta y el fichaje</p> <p>Instrumento Cuestionario</p>

4.7. Principios Éticos

Los principios éticos que orientaran este trabajo se encuentran en el código de ética de nuestra universidad, dado que toda investigación tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. En efecto, para la elaboración de este proyecto, se tendrá en cuenta los siguientes principios éticos básicos considerados según: (ULADECH, 2016) que son los siguientes:

Protección a las personas. - en este estudio se considera a la persona como el fin mas no como el medio, por ello necesita cierto grado de protección, lo cual dependerá del grado de riesgo en que incurran y la probabilidad. En ese sentido, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. asimismo, su participación será libre y voluntariamente respetando sus derechos fundamentales.

Beneficencia y no maleficencia. - en esta investigación se asegurará el bienestar de las personas que voluntariamente participen en las investigaciones, por lo tanto, mi compromiso es no causar daños, tampoco efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia. - considerar que la equidad y la justicia sea para todas las personas que participen en la investigación y tengan acceso a los resultados, asimismo, ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar precauciones

Integridad Científica. - en esta sociedad del conocimiento en la que la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación son activos esenciales para el progreso y el crecimiento económico sostenible, cobra especial relevancia la integridad científica como valor inspirador y garante de la buena

praxis en investigación. Por ello mi conducta será íntegro, honesto, objetividad imparcialidad y responsable en todo el proceso de investigación, es decir, desde la planificación hasta los resultados.

Consentimiento informado y expreso. - Las personas que participen en esta investigación estarán informados de los fines y objetivos de este estudio, asimismo aceptaran voluntariamente en alcanzar la información.

V. Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Respecto al objetivo 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector servicio, 2018

CUADRO 01

DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ SECTOR SERVICIO, 2018

Autores	Resultados
Noriega (2018)	<p>Las mypes tiene limitaciones para solicitar préstamos de entidades financieras por eso solicitan prestamos de terceros, (cajas, municipales, terceros) que cobran intereses mayores a lo que brindan una entidad financiera. La gran mayoría afirman que el crédito es para capital de trabajo.</p> <p>La empresa ya mencionada informa que en muchas ocasiones ha tenido limitaciones para poder obtener créditos por parte de las entidades financieras de mayor demanda en el mercado (BCP). Pero si tiene financiamiento de terceros no bancario dentro de ellos esta caja Santa y Mi banco por un monto de 80,000.00 soles a una tasa del 25% anual, también afirma que el crédito es para compras de mercadería.</p>
Correa (2018)	<p>Toda las mypes, recibieron financiamiento de instituciones financieras, el 60% de empresarios determinaron que el dinero obtenido de las entidades financieras lo utilizaron en capital de trabajo, el 20% invirtió en mejoramiento de local y el 20% en</p>

	<p>mejoramiento e local y otros. El 80% cree que el financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa y el 90% manifestaron que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años.</p>
<p>Alberto (2017)</p>	<p>Afirmaron que el 85% de las mypes tienen financiamiento de terceros y el 15% de financiamiento propio; el 40% de las empresas encuestadas tienen más facilidades de obtener un préstamo de entidades bancarias, el 45% de entidades bancarias y el 15% de prestamistas personales; el 30% de las microempresas obtienen préstamos a largo plazo y el 70% a corto plazo; el 10% de las empresas afirmaron que invirtieron en mejoramiento y ampliación del local, el 15% en activos fijos y el 40% en capital de trabajo; el 55% de las empresas pagaron tasas de interés mensuales de 10% a 20%, el 40% pago una tasa de 21% a 25% por haber obtenido dicho crédito.</p>
<p>Mendoza (2016)</p>	<p>Con respecto al financiamiento: El financiamiento para el capital de su empresa el 50% fue financiado con capital propio, el 33% manifiesta que financió a través de entidades bancarias y el 17% dice que financio por medio de personas. Los créditos obtuvieron las mypes, el 33% manifiestan el préstamo que le brindo fue de caja de créditos y ahorros Huancayo, el 25% informan el préstamo le brindo caja de créditos y ahorro Arequipa. El 100% de las empresas solicito créditos de consumo. El 83% de los préstamos obtenidos lo invirtieron en compra de mercaderías y el 17% manifiesta que invirtió en la compra de activos fijos.</p>

Mori (2016)	<p>La mitad de los microempresarios encuestados tienen entre 30 a 40 años, la gran mayoría es de género masculino grado de instrucción tiene secundaria completa y superior universitario.</p> <p>La gran mayoría de las mypes encuestados se dedican ya hace 3 años a esta actividad comercial la gran mayoría cuenta 1 a 5 trabajadores en su empresa.</p> <p>Los microempresarios manifiestan que la apertura de su negocio se realizó con capital propio y una cierta cantidad también obtuvo crédito para empezar su negocio. La gran mayoría de ellos obtuvieron créditos comerciales, de consumo e hipotecario las mismas que fueron otorgados por diferentes entidades financieras bancarias y no bancarias.</p>
Acuña (2014)	<p>Del 100% de los representantes legales su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 90% son de sexo masculino y el 10% femenino el 60% tiene grado de instrucción superior no universitario completo y el 40% tiene secundaria completa.</p> <p>El 50% tiene más de tres años en rubro empresarial, el otro 50% tiene de uno a tres años, 70% no posee trabajadores permanentes, el 20% posee un trabajador permanente y el 10% posee dos trabajadores permanentes.</p> <p>El 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvo fue de tercero y el 20% fue propio, el 63% manifestó que el financiamiento que obtuvo fue de entidades bancaria y el 40% mediante entidades no bancarias, el 25% dice que su</p>

	<p>financiamiento fue a largo plazo; el préstamo obtenido lo invirtieron en capital de trabajo.</p>
<p>Aquino (2018)</p>	<p>La empresa del trabajo ya mencionado su fuente de financiamiento es la banca formal BCP - banco del crédito Perú en la cual obtuvo un préstamo de S/. 37 000.00 la tasa de interés que paga es 1.22% mensual y 14.64 anual. El préstamo fue utilizado en capital de trabajo. el financiamiento obtenido le ha permitido a la empresa a mejorar su capacidad de desarrollo en su actividad comercial desarrollada.</p>
<p>Herrera (2018)</p>	<p>Con la información obtenida llegó a la conclusión que la mayoría de la micro empresa para financiar su actividad lo realizan con financiamiento propio y de terceros específicamente de la banca formal ya que consideran que les brinda mayor beneficio con tasa de interés más bajas y aceptables para la empresa que solicita dicho financiamiento, con los plazos de pago siendo a (corto plazo) dicho financiamiento obtenido fueron invertidos en capital de trabajo, mercaderías, para que puedan tener variedades de productos y así poder captar clientes y aumentar el ingreso para el mejora de la empresa.</p>
<p>Rimas (2018)</p>	<p>Con respecto al cuestionario que fue aplicado en la empresa ya mencionada obtienen financiamiento por parte de las entidades financiera, siendo Trujillo, usando el plazo de devolución a largo plazo fue usa en activos fijos (construcción de la infraestructura). Para si permitir el desarrollo de la empresa.</p>

--	--

5.1.2 Respecto al objetivo 2: Describir las características del financiamiento de la empresa hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018

CUADRO 02 DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L, TINGO MARÍA, 2018

I. REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA	
Datos	Resultado
Sexo	Masculino
Edad	60
Grado de Instrucción	Superior
II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA	
Tiempo en año en que se encuentra en el sector	5 años
Formalidad de la empresa	Si
Número de trabajadores permanentes	03
Número de trabajadores eventuales	01
III. DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA	
¿Financia su actividad, solo con financiamiento propio?	No
¿Financia sus actividades con entidades Financieras?	Si
¿La Banca Formal le otorgan mayores facilidades de crédito?	Si
¿Qué entidades financieras le otorgan créditos para su financiamiento de su empresa?	Banco de Crédito
¿A cuánto asciende el monto que usted solicita crédito de entidades financieras?	No
¿Cuál es la tasa de interés con la que obtiene los créditos financieros? Mensual o anual	18% anual
¿El crédito fue invertido para el capital de trabajo?	No
¿El crédito fue invertido en activos fijos?	Si

¿Cree usted que el financiamiento permite crecer financieramente a su empresa?	Si
¿Cree usted que su empresa aumento sus utilidades a través del financiamiento?	Si
¿Las Instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?	Si
¿Las Instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?	Largo plazo

5.1.3 Respecto al objetivo 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y hotel Nueva York E.I.R.L, Tingo María, 2018

CUADRO 3

HACER UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERÚ Y HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L, TINGO MARÍA, 2018

ASPECTO DE COMPARACIÓN	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 3
Formas de financiamiento	La forma de financiar sus actividades de las mypes, es a través del financiamiento de terceros.	Financian sus actividades con financiamiento de capital externo.	Si coinciden
Sistema al que Recurren	La gran mayoría de las micro y pequeñas empresas para poder financiar sus actividades, recuren a los préstamos de entidades bancarias y no bancarias	Recuren al sistema bancario.	No coinciden

Instituciones Financieras que Otorgo el crédito	Caja Santa, Mi Banco, Caja de Crédito y Ahorros Huancayo	La empresa hotel Nueva York E.I.R.L financia su actividad en entidad financiera Banco de crédito	No coinciden
Tasas de interés	Informan que las tasas de interés del sistema bancario de la que obtuvieron el financiamiento son de 25% anuales, 14.64%	El crédito financiero obtenido por la empresa en estudio fue el 18%	No coinciden
Plazo de crédito solicitado	Establecen que las empresas recibieron créditos a corto plazo. largo plazo	La empresa de estudio indica el crédito solicitado es a largo plazo	No coinciden
En que invirtió el crédito solicitado	Los créditos recibidos fueron utilizados principalmente para comprar mercaderías, mejoramiento de local	El crédito obtenido invirtió, en capital de trabajo y activos fijos.	No coinciden

Elaboración Propia

5.2 Análisis de resultado

Según el objetivo 1:

Según los autores mencionados en los antecedentes como son: Noriega (2018), Mencionan que su forma de financiamiento es con un capital externo siendo en su mayoría por entidades bancarias y no bancarias para financiar su actividad lo realizan con financiamiento propio y de terceros específicamente de la banca formal ya que consideran que les brinda mayor beneficio con tasa de interés más bajas y aceptables para la empresa.

Según el objetivo 2:

Respecto los resultados adquiridos mediante el cuestionario realizado al gerente de la empresa el HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L, Tingo María. Para el financiamiento de las actividades utilizo el financiamiento de terceros (externos), es decir de entidad financiera como el Banco de Crédito con una tasa de interés anual de 18%, dicho crédito le fue otorgado a largo plazo, esta empresa no encontró ningún obstáculo para conseguir el crédito, debido a que es un cliente concurrente y puntual, el crédito recibido lo destinaron para financiar el capital de trabajo y activos fijos lo cual coadyuva en la obtención de utilidades y dividendos de la empresa.

Según el objetivo 3:

Respecto al financiamiento: Noriega (2018), Correa (2018), Alberto (2017), todos ellos coinciden en señalar que la fuente de financiamiento de las micro y pequeñas empresas son brindado por terceros estas afirmaciones coinciden con los resultados de la Empresa HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L, TINGO MARÍA., Tingo María. En la

que señalan que para el financiamiento de las actividades utilizo el financiamiento de terceros (externos).

Respecto a la entidad que recurre: los autores tomados como antecedentes manifiestan que en su mayoría acuden a las entidades bancarias y no bancarias entre ellas Caja Santa, Mi Banco, Caja de Crédito y Ahorros Huancayo para conseguir financiamiento las mismas que le otorgan en el corto y en algunos casos como largo plazo y las tasas de interés no son buenas sin embargo por la necesidad de financiamiento acceden a estas tasas de interés al margen de las expectativas del empresario lo cual se relaciona o coincide con los resultados de la empresa objeto de estudio ya que esta empresa acude por lo general a las entidades bancarias en este caso al banco de crédito al 18% anual la misma que fue invertido en activos fijos y también utilizado como capital de trabajo, además el plazo que escogió para devolver los prestamos es de largo plazo.

VI. Conclusiones

En relación al objetivo específico 1

Después de la revisión de los antecedentes se desprende que las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú en cuanto a las fuentes de financiamiento es del sector externo, en algunos casos al autofinanciamiento hasta cierta parte, además acuden al sistema bancario y no bancario y dicho financiamiento es a largo en algunos casos a corto plazo, lo cual es utilizado a por lo general como capital de trabajo, además las mypes son formales.

Respecto al objetivo específico 2

Las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hotel, se observa que financian su actividad económica a través de financiamiento externo (financiamiento de terceros), siendo dicho

financiamiento del sistema financiero formal es decir el banco de crédito, de largo plazo y es utilizado fundamentalmente en activos fijos y capital de trabajo.

Respecto al objetivo 3

En la mayoría de los casos existe coincidencias especialmente en las fuentes de financiamiento ya que acuden a las entidades bancarias y no bancarias, el plazo de devolución es el largo plazo, inversión del capital prestado especialmente en capital de trabajo y activos fijos

Referencias

- Aquino, E. S. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa cada del agricultor y del ganadero E.I.R.L - Tingo María, 2017*. Tingo María:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7833/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_AQUINO_EUGENIO_SAMUEL_MANZUR.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Baltodado, H. V. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: Caso empresa Venecia Restaurant S.C.R. ITDA de Chimbote, 2014*. Chimbote:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/528/FINANCIAMIENTO_MYPES_BALTODANO_HONORES_VERONICA_ENA.pdf?sequence=3.
- Combata, S. M. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las MYPES del sector comercio*. Bogota.
- Correa, B. N. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso comerciales de abarrotes "Campos" del distrito de Tumbes, 2017*. Chimbote:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6321/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CORREA_BERMEO_NADIA_YASMIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- García. (2014). Recuperado el 06 de 08 de 2018, de
<https://www.clubensayos.com/Negocios/FINANCIAMIENTO/2139475.html>
- González, C. S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Bogotá: <http://bdigital.unal.edu.co/49025/>.
- Haoy, S. (2013). *La financiación empresarial y el análisis de su situación actual en China*. Madrid:
https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/662941/shen_haoyu.pdf?sequence=1.
- HERRERA, M. Y. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA MINISOL S.R.L. - TINGO MARIA, 2017*. CHIMBOTE: <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.
- Noriega, R. C. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso de la empresa Distribuidora Victoria Iqitos S.A.C. - 2017*. Chimbote :
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3050/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_NORIEGA_RODRIGUEZ_CESAR_ENRIQUE.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Quincho, Q. M. (2011). *La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPES*. Ica: <https://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml>.
- Rimas, C. S. (2018). *CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO DEL PERU: CASO EMPRESA HOTEL LA GRAN MURALLA E.I.R.L. - TINGO MARIA, 2017*. TINGO MARIA:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5142/FINANCIAMIENTO_EMPRESAS_RIMAS_CATILLO_SHEYLA_NELVA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

SEGURA, A. S. (1994). LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA GRAN EMPRESA ESPAÑOLA. ANALISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES . *REVISTA ESPAÑOLA DE FINANCIACION Y CONTABILIDAD* , 159-179.

SUNAT. (s.f.). Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>

ULADECH. (2016). *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN VERSIÓN 001*. Chimbote:
<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>.

ANEXO



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para desarrollar el trabajo de investigación cuyo título es: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS CASO: HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L**

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

Entrevistador (a): SABINO CARBAJAL, WILSON.

RUC DE LA EMPRESA: 20573242280

RAZON SOCIAL: HOTEL NUEVA YORK E.I.R.L.

ACTIVIDAD PRINCIPAL: ALOJAMIENTO

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL

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

60 Años

2. **Sexo**

Masculino ()

Femenino (x)

3. **Grado de Instrucción:**

Primaria ()

Secundaria ()

Educación superior (x)

4. **Estado Civil**

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

5. **Profesión:** administrador **Ocupación:** negocio propio

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

6. **Tiempo en año en que se encuentra en el sector: 5 años**

7. **Formalidad de la empresa: sí.**

8. **Número de trabajadores Permanentes: 3**

9. **Número de trabajadores eventuales: 1.....**

10. **Motivos de formación de la empresa**

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

DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

11. **¿Financia su actividad, solo con financiamiento propio?**

- Si ()
- No (x)

12. **¿Financia sus actividades con entidades Financieras?**

- Si (x)
- No ()

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

- Si (x)
- No ()

14. **¿Qué entidades financieras le otorgan créditos para su financiamiento de su empresa?**

- a) **BANCO DE CREDITO**, b) BBVA CONTINENTAL c) MI BANCO

15. **¿A cuánto asciende el monto que usted solicita crédito de entidades financieras?**

- Si ()
- No (x)

16. **¿Cuál es la tasa de interés con la que obtiene los créditos financieros? Mensual o anual**

- a) **18% ANUAL** b) 15% ANUAL c) 20% ANUAL

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

Si ()

No (X)

18. **¿El crédito fue invertido en activos fijos?**

Si (x)

No ()

19. **¿Cree usted que el financiamiento permite crecer financieramente a su empresa?**

Si (x)

No ()

20. **¿Cree usted que su empresa aumento sus utilidades a través del financiamiento?**

Si (x)

No ()

21. **¿Las Instituciones financieras brindan beneficios a la empresa?**

Si (x)

No ()

22. **¿Cuál es el plazo de pagos que usted elige para la devolución de su crédito?**

Corto plazo

Largo plazo (x)