



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERU SECTOR

COMERCIO: CASO NEGOCIACIONES Y SERVICIOS

NISSI SCRL. TINGO MARÍA, 2018

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

AUTOR:

BACH. ENZO PEDRO GONZALO CARBAJAL

ASESOR:

Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERÚ

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERU SECTOR
COMERCIO: CASO NEGOCIACIONES Y SERVICIOS
NISSI SCRL, TINGO MARÍA, 2018

**INFORME FINAL DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL TITULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

BACH. ENZO PEDRO GONZALO CARBAJAL

ASESOR:

Mgr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA

HUANUCO – PERÚ

2019

FIRMA DE JURADO Y ASESOR

**Dra. CPCC. ERLINDA ROSARIO RODRIGUEZ CRIBILLEROS
PRESIDENTA**

**Mgtr. CPCC JULIO VICENTE PARDAVE BRANCACHO
MIEMBRO**

**Mgtr. CPCC AIICHIRA YELMA SINCHE ANAYA
MIEMBRO**

**Mgtr. ROGER ARMANDO BOCANEGRA ARANDA
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

DEDICATORIA

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 “Negociaciones y Servicios NISSI SCRI” de 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 “Negociaciones y Servicios NISSI SCRL” de 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, en algunos casos a largo plazo, la misma que invierte en activos fijos y mercaderías y ampliación del Local.

Del mismo modo se encontró que la Empresa “Negociaciones y Servicios NISSI SCRL” –Tingo María accedió a la fuente de financiamiento por terceros, recurriendo a las entidades financieras no bancaria como Caja Trujillo, obteniendo créditos para devolver a corto plazo, por lo cual paga el 2.5% de interés mensual la misma que fue invertido en capital de trabajo.

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

ABSTRACT

The main purpose of this research work is to describe the characteristics of the financing of micro and small companies in Peru: Case Study "Negocias y Servicios NISSI SCRL" of Tingo Maria, 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 of questions applied to the company manager of the case in study Company "Negociaciones y Servicios NISSI SCRL" "De 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 , in some cases in the long term, the same that invests in fixed assets and merchandise and expansion of the Local.

In the same way it was found that the company "Negocias y Servicios NISSI SCRI" -Tingo María accessed the financing source by third parties, resorting to non-banking financial entities such as Caja Trujillo, obtaining credits to repay in the short term, for which pays 2.2% of monthly interest the same that was invested in working capital.

Keywords: Financing, Micro and small Companies, Trade sector

2. CONTENIDO

Tabla de contenido

TITULO DE LA TESIS	ii
FIRMA DE JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	
v RESUMEN.....	
vi ABSTRACT	
vii	
2. CONTENIDO	viii
Índice de cuadros.....	i
I. INTRODUCCION	10
II. REVISION DE LA LITERATURA.....	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	16
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	19
2.1.3 Antecedentes regionales	21
2.1.4 Antecedentes locales.....	25
2.2. BASES TEORICAS	27
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	27
2.2.4. MARCO CONCEPTUAL	39
III.	HIPOTESIS
.....	41
IV. METODOLOGIA	42
4.1. DISEÑO DE INVESTIGACION	42
4.2. EL UNIVERSO Y MUESTRA	43
4.2.1 Población	43
4.2.1. Muestra.....	43
4.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES.....	43
4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.	43
4.4.1 Técnicas	43
4.4.2. Instrumentos	44
4.5. PLAN DE ANÁLISIS.	44
4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA	45
4.7 PRINCIPIOS ETICOS.....	46
V.	RESULTADOS
.....	48
5.1 Resultados	48
5.2. Análisis de Resultados.....	54
VI.	conclusiones
.....	56
7.	Bibliográfica
.....	59

Índice de cuadros

Cuadro 1 Características de las Mypes	35
Cuadro 3 características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú	48
Cuadro 4 características del financiamiento de la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., Tingo María, 2018	52
Cuadro 5 características del financiamiento de las empresas del sector servicio y de la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., Tingo María, 2018	53

I. INTRODUCCION

Las tendencias actuales que vive la actual sociedad está caracterizado 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 prestamos 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 las conlleve asegurar mercado, reducir costos, realizar reconversión tecnológica, medios que los conducirá 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 Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, ubicado en el Jirón Callao N° 247 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 incrementar su fuerza productiva

Razón social: Negociaciones y Servicios NISSI SCRL

RUC N°: 20600630840

Inicio de Actividad: 15/07/2009

Gerente:

Jirón: Callao N° 247 en la ciudad de Tingo María

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 comercio del Perú y de la Empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL de Tingo María, 2018?, de igual modo se ha formulado el siguiente objetivo general: en determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la Empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL de 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 sector comercio del Perú, 2018
- Describir las características del financiamiento de la empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL Tingo María, 2018.
- Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, 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 comercio 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 del comercio 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. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Los antecedentes internacionales se basan a las investigaciones hechas por los autores de diferentes países menos de Perú, sobre las variables de estudio.

(Álvarado, 2013), en su tesis titulada: Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Realizado en la ciudad de Buenos Aires- Argentina. Su metodología es cuantitativa. La investigación se realizó a través de entrega de encuestas a distintos empresarios de las pequeñas y medianas empresas, el cuestionario estaba estructurado con preguntas cerradas y abiertas tendientes a recopilar información referida a las decisiones de financiamiento por parte de los directores de las Pymes, y se obtuvieron los siguientes resultados: El 53% de los empresarios expresaron que su nivel de con el paso de los días, 85% de ellos utiliza el endeudamiento para cancelar cualquier tipo de deuda y el 100% de los empresarios encuestados financian sus actividades con fondos ajenos.

Logreira, C & Bonett, M (2017) en su tesis titulada *“financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confección en barranquilla – Colombia”* esa presente investigación tuvo como objetivo general; analizar el financiamiento privado en las microempresas del sector textil – confecciones en barranquilla Colombia. Sus principales conclusiones del mencionado trabajo son:

Considerando que en Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas estas deberían recibir un mayor apoyo del financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% de total de colocaciones a nivel nacional.

Adicional a lo anterior el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que presentan mayor riesgo para las entidades financieras.

Las compañías del financiamiento son las instituciones que en promedio han colocado microcréditos con tasas más elevadas del 33,5% EA, seguidas de los bancos comerciales con 31,8% EA y final mente las cooperativas financieras con tasas del 19,1%; si bien las tasas del microcrédito fue la segunda más alta dentro de las tasas mínimas adjudicadas alguna vez a estos préstamos con un 11,6% EA se demuestra que es posible otorgar financiamiento a microempresas con tasas menos costosas que permitan un mayor desarrollo de las mismas.

El 50,5% de las microempresas encuestadas afirmo contar con financiamiento de largo plazo compuesta en su mayoría por prestamos n moneda local provenientes de Bancos comerciales. Respecto a la financiación de corto plazo, las microempresas utilizan también los préstamos bancarios, créditos comerciales, pero estos no ofrecían ventajas algunas para el microempresario, debido que los accesos a estos eran en las mismas condiciones para las empresas. Se debe tener en cuan que los bancos comerciales son los que más requisitos exigen.

Las principales dificultad o barreras reportada por los microempresarios en Barranquilla corresponde al costo de las fuentes del financiamiento (44%), seguidas por el nivel de desconocimiento sobre las fuentes del financiamiento (21%), la identificación de un plazo corto para la devolución del capital (20%) y el nivel de exigencia en los requisitos para la financiación (14%). Muchas microempresas no cuentan con estos requisitos ya que muchos con información contable o financiera o bien garantía que se les exigen para acceder al financiamiento.

(López Lindao & Farías Villón, 2018) en su tesis denominado “Análisis de alternativas de financiamiento para las pymes del sector comercio e industria de Guayaquil”. Tuvo como objetivo general, establecer referencias que permite conocer otras formas de financiamiento, no tradicional a las pequeñas y medianas empresas

del sector industria y comercio de Guayaquil y llego a las siguientes conclusiones: En base a la investigación que obtuvo el autor pudo determinar, que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptimo para las mypes, ya que conlleva un menor costo. Esto también es un factor determinante al momento de tomar decisiones, no solo para las pequeñas empresas también para las grandes. Ya que en lo general precios accesibles es lo que busca toda la unidad económicas (Miranda, 2013) tesis titulada “Los problemas de financiamiento en las pymes”. Tiene como objetivo general la presente investigación, determinar cuáles son las causas del mencionado problema, y proponer algunas alternativas posibles y llego a la siguiente conclusión: los problemas de financiamiento más frecuentes que afrontan las pymes es la información asimétrica, los costos de información, los problemas de señalización, los problemas del personal y las condiciones macroeconómicas.

(González Cómbita, 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.

2.1.2 Antecedentes nacionales

(Tarazona, 2019). En sus tesis denominado “Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del distrito 26 de octubre – Piura, periodo 2018”. La investigación tiene como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio – rubro ferretero del distrito 26 de octubre – Piura 2018 y la investigación llego a las siguientes conclusiones. Respecto a los microempresarios: Los microempresarios encuestados el 100% son adultos donde sus edades oscilan entre los 27 y 26 años, siendo este aspecto u referente sobre el conocimiento que tiene sobre el negocio por lo tanto el mercado incide positivamente, el 80% son de sexo masculino. El 60% cuenta con estudios secundarios estos indican que nos es necesario contar con estudios superiores, pero si contar con conocimientos previos o experiencia para que el negocio resulte bien.

Respecto a las mypes: El 80% de las mypes se dedican al sector ferretero por más de 3 años logrando así posicionarse en el mercado permitiéndole tener ventajas al momento de obtener crédito y esto también determina que son microempresarios que cuentan con mucha experiencia. El 80% cuentan con 2 a 4 trabajadores.

Respecto al financiamiento: El 30% de los encuestados acuden a caja municipales de crédito y ahorro aso como un 10% a los bancos, el 20% prestamos de los usureros, el 20% a junta de panderos y el 20% a sus ahorros; todo este resultado evidencia la falta de conocimiento sobre productos bancarios o al mayor requisito que piden las bancas formales.

El 50% de las empresas Mypes encuestadas pago una tasa de interés entre el 19% al 25% anual así mismo el 870% manifiesta que les cobran una tasa de interés muy altas. El 80% de las empresas ferreteras solicitan su financiamiento a corto plazo es decir de 2 a 12 meses, el 80% de las mypes encuestadas informan que los créditos financieros obtenidos invirtieron en capital de trabajo; ya que esto les permite contar con recursos

económicos frescos para abastecer sus negocios la cual repercute en la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

(Mayta, 2017). La presente investigación tiene como título “caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del distrito, provincia de Satipo, año 2017”. La investigación determino el siguiente objetivo general, describir las características del financiamiento y la rentabilidad en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito, provincia de Satipo, año 2017 y obtuvo las siguientes conclusiones:

Características de los representantes legales: El 83.3% de los representantes son mujeres asilan su edad entre 36 a 45 años, con grado de instrucción universitario.

Principales características del financiamiento: El 100% de los encuestados manifestaron que solicitaron para su negocio por un monto de S/. 30,000.00 a 40,000.00 soles, en un plazo de cancelación de 24 meses, usando como fuente de financiamiento a los bancos, el préstamo obtenido invirtiendo para la compra de insumos para la venta (materiales) y dicen que no tuvieron ningún problema al momento de solicitar el préstamo.

Características de la rentabilidad: el 100% dicen que su mype mejoro después de obtener el financiamiento, ya que esto le permite comprar más insumos para la venta así lograr captar más clientela. El 100% de los microempresarios consideran rentable su mype con un nivel de 21% a 30% de rentabilidad, lo que significa es que aumento su utilidad y mejoro su rentabilidad.

(Hidalgo, 2017), en su trabajo de investigación que lleva por título: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, 2016. La investigación tuvo como objetivo: determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito Nuevo Chimbote. Se ha desarrollado

usando la metodología de revisión bibliográfica y documental bajo la perspectiva de que la información recolectada es la verdadera, utilizando la técnica de la encuesta. Tuvo como conclusiones lo siguiente:

➤ **Perfil de los administradores y/o representantes**

Los administradores del negocio de las Mypes encuestadas cuentan con un 72% en la edad de 36 a 45 años. Además, el mayor grado de instrucción que tiene los representantes de las Mypes en este rubro es de un 72% en el nivel secundario.

➤ **Perfil de las Mypes**

En el perfil de las Mypes, el 58% de las encuestas tienen más de tres años de antigüedad. Además, el 57% de estas, cuentan con trabajadores no permanentes en sus empresas. También manifiesta que solo el 43% de las Mypes fueron formadas para dar empleo a familiares, mientras que el 57% manifestó que no.

➤ **Respecto al financiamiento**

Las encuestas indicaron que es el 100% de las Mypes han solicitado crédito financiero, la cual la gran parte del 57% si fue atendido en los créditos solicitados mientras que un 43% no tuvo éxito alguno. Además, el 43% de las Mypes invirtió el crédito recibido en compra de suministros y un 14% lo invirtió en capital de trabajo y mejoras del local.

2.1.3 Antecedentes regionales

Hilario (2017). En su estudio titulada Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R. Huánuco, 2016. Estudio sustentado para optar el título profesional de contador público. Tuvo como objetivo general en determinar de qué manera las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad de la empresa Grupo León Ferretería y Construcciones E.I.R.L. 2016. El diseño de investigación es no experimental de tipo transversal porque la recolección de datos fue en un solo momento y en un tiempo único, la forma de

investigación es descriptiva y el enfoque cuantitativo. La población de estudio estuvo compuesta por los trabajadores de la empresa; entre sus principales conclusiones tuvo:

Que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad, ya que una buena decisión de inversión financiera genera beneficios a corto y largo plazo. La rentabilidad es necesaria para lograr un crecimiento sostenible en el tiempo.

El capital de trabajo influye en la rentabilidad, ya que la efectividad en la utilización del capital de trabajo genera mayor utilidad o rentabilidad. El capital corriente permite cubrir las necesidades a corto plazo, para seguir invirtiendo y continuar con el normal desarrollo o actividad empresarial.

Los activos intangibles si influyen en la rentabilidad. Debido a que los activos intangibles o nominales permiten generar mayor rentabilidad a largo plazo. Ya que los gastos de organización, patentes, licencia, capacitación, marcas etc., son activos no monetarios identificables, que generan beneficios económicos futuros y deben ser controlados dichos beneficios.

Los activos fijos influyen en la rentabilidad de la empresa, ya que las inversiones en las maquinarias, muebles y enseres, terrenos, edificios, etc., generan mayor rentabilidad; debido que los activos fijos son bienes o recursos que no pueden ser liquidados fácilmente pero que a largo plazo generan rentabilidad.

Que las capacitaciones al personal influyen en la rentabilidad, ya que un personal capacitado permite que se tome buenas decisiones de inversión para mejorar la calidad de activos, para la utilización de los recursos que posee la empresa, interpretar y analizar los estados financieros, saber si es el momento de invertir o no

(Siccha, 2017), en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, de

la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha, 2017. La investigación fue descriptiva, utilizo la técnica de la encuesta. Tuvo como conclusiones:

➤ Respecto al representante de las Mypes:

- El 36% es 25-35 años, 40% es 36-49 años, 24% es 50 a más años, edad del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- Al 12% es Primaria, 8% es Secundaria, 44% Técnico, 36% es Universitario, Grado de instrucción del representante legal de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

➤ Respecto a las Mypes:

- El 36% es 1-5 años, 48% es 6-15 años, 16% a mas años, Tiempo de antigüedad d la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 8% es máxima ganancia, 16% es dar empleo, 60% es generar empleo, 16% es otros, objetivos de su empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarincocha.
- El 32% es estable, el 68% es eventual, situación del personal que labora en la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

○ Respecto al financiamiento:

- El 12% es propio, 44% es terceros, 44% es otros, financiamiento de la empresa, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.
- El 28% es bancarias, 28% es no bancarias, 44% es prestamista, entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito, de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

- El 16% es 1 vez, 44% es 2 veces, 40% 3 veces, veces que solicito crédito por las entidades financieras, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha.

(Velazquez, 2018), en su tesis que lleva por título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro de ferreterías de Huaraz, 2017. Se planteó como objetivo: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017. En el aspecto metodológico, la investigación fue de enfoque cuantitativo; diseño descriptivo simple no experimental de corte transversal. La técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Sus conclusiones fueron:

- Se ha descrito las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la ciudad de Huaraz 2017, con el 75% indicaron no haber solicitado financiamiento en cooperativas de ahorro y crédito para su microempresa, el 50% indicaron haber financiado su microempresa con ahorros personales, el 70% indicaron haber sido informados sobre el interés del préstamo antes de solicitarlo, el 54% opinaron que era adecuado en plazo de pago del financiamiento obtenido, el 67% indicaron que el financiamiento obtenido ayudo a mejorar su microempresa.
- Queda determinada las características del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la ciudad de Huaraz 2017, con el 50% afirmaron haber solicitado financiamiento de las EDIPYMES para financiar su microempresa, 70% indicaron que su microempresa obtenía mayor productividad con el financiamiento obtenido.

2.1.4 Antecedentes locales

(CRUZ, 2018) en su proyecto de investigación titulado “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresas corporación Ferrchota E.I.R.L – Tingo María 2017”. La investigación tiene como objetivo general, determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresas corporación Ferrchota E.I.R.L – Tingo María y llego a la siguiente conclusión:

La investigación manifiesta que la gran mayoría de las empresas del sector comercio en el Perú al financiamiento por terceros, pero principalmente al sistema bancario formal, porque consideran que les brindan mejores beneficios y cobran una tasa de interés más baja y responsable que las entidades financieras; así mismo los microempresarios informan que los créditos obtenidos fueron en corto y largo plazo y distinto como capital de trabajo, para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

(Rojas A. , 2018), en su estudio titulado se formuló como objetivo determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Ferretería Montero S.A.C. de Tingo María, 2017, la investigación fue cualitativa, bibliográfico documental y de caso. Para el recojo de la información utilizo la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas; obteniendo de esta manera los siguientes resultados: Respecto a las empresas del Perú se refleja que muchas optan por un financiamiento por parte de terceros, recurriendo a la banca informal, siendo de esta manera invertido en capital de trabajo. con respecto a la empresa en estudio Ferretería Montero S.A.C., este posee dos formas de financiamiento, el interno para capital de trabajo y el financiamiento de terceros para la adquisición de activos fijos el cual fue obtenido a través del Banco de Crédito del Perú a una tasa de interés del 11% anual en un plazo establecido de 8 años. Concluyendo que

las micro y pequeñas empresas necesitan obtener un financiamiento que sea idóneo a su realidad; para lo cual es importante conocer toda gama de alternativas de financiamiento y saber cuánto adquirirlo y en que utilizarlo, para de esta manera lograr incrementar sus utilidades obteniendo mayor rentabilidad, sobre su inversión. finalmente sugiere que las empresas sean formales para que puedan acceder con mayor facilidad al financiamiento por medio de la banca formal, y tener un historial crediticio con montos mayores. Es por ello podemos decir que con un adecuado financiamiento y la correcta orientación a las micro y pequeñas empresas estas serán grandes consolidadas y productivas.

(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 llego 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.

(Rojas R. , 2018) , el título de su investigación fue caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Rupa Rupa, cuyo objetivo fue en describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, la investigación fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y de diseño no experimental-descriptivo, considero una muestra de 40 micro y pequeñas

empresas MYPE, a quienes les aplico un cuestionario estructurado de 20 preguntas, Siendo estos sus principales resultados: **respecto al perfil de los microempresarios:** el 75% de los representantes tienen más de 30 años, en cuanto al grado de instrucción entre secundaria y superior suman el 71%, y por último en cuanto al sexo se observa que el 65% son de sexo masculino, es decir con mayor predominancia del sexo masculino. **Respecto al perfil de las MYPES:** el 63% tienen más de 3 años de actividad, asimismo cuentan de 1 a 5 trabajadores permanentes representando el 60% del total de las mypes, también afirman que el 65% de los representantes capacitan al personal para mejorar su productividad. **Respecto al Financiamiento de las MYPES:** que el 65% de los micro empresarios inician su actividad con capital propio, de igual modo el 95% de los microempresarios acuden al sistema bancario para obtener recursos financieros, también se observa que el 65% de los micro empresarios señalan que el tipo de crédito que practica son los créditos comerciales. **Respecto a la rentabilidad de las MYPES:** se observa que el 58% de los microempresarios manifiestan que la rentabilidad obtenida es producto del financiamiento, asimismo en relación al cuanto mejoro su rentabilidad el 92% de los microempresarios afirman que su rentabilidad aumento en más de 10%, también se observa que la rentabilidad de la empresa tuvo mejora en un 65% por la capacitación

2.2. BASES TEORICAS

2.2.1. Teorías del 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 d 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).

La teoría de Modigliani y Miller. Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los 60, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la educación de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de interés susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el

fundamento sobre la asimetría de información. El avance de la teoría de las simetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf. Esta es aparentemente en relación a las teorías. Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstem, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes J. Nash y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Hermosa, 2000).

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)

Planificación financiera

Es una herramienta muy importante a la hora de visualizar en el tiempo los requerimientos de recursos para afrontar posibles problemas y para el desarrollo normal de la empresa. Una empresa por lo general es creada, con el principal propósito dar cierta rentabilidad a lo largo de del desarrollo de su actividad; es por esta razón nueva o en funcionamiento realiza estudios de su situación y determinar la manera de hacer frente a sus compromisos.

Tipos de fuentes de financiamiento

Según su origen de financiamiento

De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por lo tanto, se distinguen dos tipos:

Financiación interna: Son producidos por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de la organización.

Financiación externa: son las que proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones bancarias, todo esto son ajenos a la organización.

Según su plazo de devolución

Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

Financiamiento a corto plazo: Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior a un año para devolver los préstamos obtenidos.

Financiamiento a largo plazo

Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenido es superior al periodo de un año.

2.2.2. Definición de empresas

Una empresa es una unidad económica – social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene como objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).

Otra clasificación válida para las empresas es de acuerdo a su **constitución jurídica**. Existen empresas individuales (que pertenecen a una sola persona) y societarias (conformadas por varias personas). En este último grupo, las sociedades a su vez pueden ser anónimas, de responsabilidad limitada y de economía social (cooperativas), entre otras. Las empresas también pueden ser definidas según la titularidad del capital. Así, nos encontramos con empresas privadas (su capital está en mano de particulares), públicas (controladas por el Estado) y empresas autogestión (el capital es propiedad de los trabajadores).

Definición de sectores productivos

Los sectores productivos o económicos son las distintas ramas o divisiones de la actividad económica, atendiendo al tipo de proceso que se desarrolla. Se distinguen tres grandes sectores denominados primario secundario y terciario de los cuales hablaremos a continuación:

❖ Sector primario:

Una de las características es la extracción de recursos (en la mayoría de los casos) así como la preparación del trabajador que es prácticamente empírica pues no necesita especialización, por lo tanto, el salario que percibe es bajo. Comprende las actividades de extracción directa y sin transformación de bienes de la naturaleza. Normalmente, se entiende que forma parte del sector primario la agricultura, la ganadería, la minería y la pesca. El sector primario suele ser un parte importante de los países en desarrollo, como el nuestro, este sector es el que hace movimiento de los demás sectores ya que sin materia prima no se desarrolla ningún producto para la industria, por ello este es el principal sector, este promueve al sector secundario.

❖ **Sector secundario:**

Es el encargado de la prestación de servicios con los cuales el consumidor satisface determinadas necesidades. Los trabajadores tienen diversas especialidades y categorías. Desde los que realizan servicios manuales hasta los que realizan servicios intelectuales. La prestación de servicios se da tanto en países de gran desarrollo como los subdesarrollados. El sector secundario reúne la actividad artesanal e industrial manufacturera, mediante las cuales los bienes provenientes del sector primario son transformados en nuevos productos. Abarca también la industria de bienes de consumo, así como también la prestación de servicios a la comunidad.

❖ **Sector terciario:**

Se dedica, sobre todo, a favorecer servicios a la sociedad, a las personas y a las empresas. Lo cual significa una gama muy amplia de actividades que está en constante aumento. Esta heterogeneidad abarca desde la tienda de la esquina, hasta las altas finanzas o el Estado. Es un sector que no produce bienes, pero que es fundamental en una sociedad capitalista desarrollada. Su labor consiste en proporcionar a la población todos los productos que fabrica la industria, obtiene la agricultura e incluso el propio sector de servicios. Gracias a ellos tenemos tiempo para realizar las múltiples tareas

que exige la vida en la sociedad capitalista de consumo de masas: producir, consumir y ocupar el tiempo de ocio.

Entidades financieras

(Pérez, 2014). Una Entidad Financiera es un establecimiento que se encarga de las transacciones financieras, tales como inversiones, préstamos y depósitos.

Las entidad financiera Convencionalmente, están compuestas por organizaciones tales como bancos, compañías de seguros y agentes de inversión. Casi todo el mundo tiene que tratar con una institución financiera sobre una base regular. Todo, desde el depósito de dinero para la obtención de préstamos y divisas de cambio debe hacerse a través de las instituciones financieras.

(Domínguez, 1999) En entidad que ofrece servicios financieros, sea cual sea la modalidad, a su clientela. Esos servicios financieros van desde la intermediación pura a labores de mediación, pasando por el traslado de órdenes a los diferentes mercados (no hay que olvidar que los inversores no pueden acceder directamente a los mercados sino a través de los mediadores especializados) o servicios de asesoramiento, de seguros u otros.

Las entidades financieras, con una mayor o menor especialización vocacional o normativa, intermedian la gran mayoría de los fondos generados por los sectores empresariales, economías domésticas y administraciones públicas, cualquiera que sea su destino (pagos, inversiones, ahorro, cobertura) y situación de las contrapartes (transacciones domésticas y transfronterizas). Los grandes volúmenes de recursos e inversiones de numerosas de estas entidades y la globalización de sus actividades a nivel mundial exigen cada día más normas prudenciales de vigilancia de su solvencia y riesgos, así como la disposición de una muy elevada calidad profesional y técnica en su gestión.

Entidades financiera Bancario

Es el conjunto de bancos, que son los únicos autorizados a captar depósitos a la vista y otorgar chequeras, lo cual les permite realizar la expresión secundaria del dinero. Está conformado por:

Banco de la nacion

- ❖ Banco de credito
- ❖ Agrobanco
- ❖ Interbank

Entidad financiera no bancaria

Entidad que ofrece servicios financieros pero que no tiene la ficha bancaria que le permitiría, entre otras actividades, el poder captar fondos reembolsables del público. Conjunto de empresas intermediarias financieras que captan ahorro y generalmente operan en el mediano y largo plazo Tenemos:

- ✓ Cajas municipales
- ✓ COFIDE
- ✓ Cajas Rurales
- ✓ Cajas municipales de credito
- ✓ Cooperativas de Ahorro y Crédito

2.2. 3 Definición de micro y pequeña empresa- MYPE

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.

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

b) Rol de la MYPE en la estructura económica del Perú

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.

Considerando a las MYPES como una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee.

En el año 2005, las MYPES representaban, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan solo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPES eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido,

entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo.

Los sectores de comercio y servicios registran una importante participación de las Mypes. Ello se debe, principalmente, a la facilidad para acceder y salir de estos sectores, lo que se traduce en un menor costo al momento de constituir una empresa dedicada a estos rubros. Esto guarda una estrecha relación con la poca participación que tiene la MYPE en el mercado externo; pues, los rubros antes mencionados están dirigidos, sobre todo, al mercado interno.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por el Decreto Supremo refrendado por el Ministerio De Economía Y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal el referido periodo. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Las MYPES en la estructura económica del país es bastante relevante. Y no sólo por lo que evidencian los términos cuantitativos en relación al lugar que ocupan como estrato empresarial y a la fuente de empleo que supone, sino también al potencial que representan como motor del desarrollo empresarial. La MYPE representa un sector que se adapta fácilmente a las necesidades del mercado y que puede, por ello dar una respuesta rápida a los cambios que se presentan en el entorno productivo.

Sin embargo, pese a la trascendencia de este estrato empresarial, su aporte al Producto Bruto Interno (PBI) no es significativo. En el 2005 alcanzó tan sólo un 42%. Esto puede resultar sumamente llamativo, si pensamos que un 98% de empresas que concentra el 88% de empleos formales no contribuye ni tan siquiera con la mitad del PBI

El poco impacto de la MYPE en el PBI se puede deber, entre otras razones, a las restricciones que le impiden explotar todo su potencial. Como antes mencionamos, el centralismo de las grandes y medianas empresas definitivamente es un factor que obstaculiza la adecuada articulación y desarrollo de las pequeñas y microempresas que, en su mayoría, se concentran en el interior del país. Además, cabe mencionar como otras limitaciones internas los problemas de información, la escasa capacidad operativa y gerencial, el uso inadecuado de tecnología, el difícil acceso a vías de financiamiento, entre otras. Es así como se explica su baja productividad y su baja competitividad, que tienen como lógica consecuencia una menor rentabilidad.

Quizá, un primer tema a resolver podría ser su acceso al crédito. Si la MYPE pudiese contar con el capital financiero necesario su productividad podría incrementarse. En los años 1980, con la creación de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) se registra un intento por atender esta necesidad. Otro esfuerzo encaminado a resolver el problema de financiamiento de la MYPE lo constituye la creación de las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpymes) en los años 1990. En vista del limitado interés de la banca múltiple por financiar a la MYPE, se crean las Edpymes con el fin de facilitar la conversión de ONGs en instituciones financieras formales. Sin embargo, todo esto no ha sido suficiente para superar esta primera traba con la que puede encontrarse un pequeño o microempresario.

Las condiciones económicas, hoy en día, no auguran que una MYPE pueda sobrevivir sola, esto es, sin el apoyo de otras empresas, centros tecnológicos o instituciones de apoyo. Por esta razón, es necesario activar los mercados de salida de sus productos y consolidar los mercados de servicios para garantizarles una adecuada competitividad que les asegure un espacio en el sector empresarial. En esta línea, se debe apuntar a implementar medidas que pongan fin al tradicional aislamiento al que han sido

sometidas las MYPES. Para acometer una nueva estrategia que brinde a estas empresas un camino claro de desarrollo, se puede aprovechar la nueva percepción que se tiene de la MYPE a todo nivel. Sin duda alguna, la función de estas empresas en el tejido empresarial se ha visto revalorizada desde hace un tiempo y se acepta, mayoritariamente, que el buen rumbo económico del país depende de un sector de pequeña y microempresa en óptimas condiciones.

Teniendo en cuenta los datos que arroja este diagnóstico, la propuesta para promover la PYME en el Perú ha estado orientada a:

- i) Reforzar este estrato empresarial. Para ello se debe lograr la consolidación y crecimiento de estas empresas; procurar que haya nuevas pequeñas empresas que tengan una mayor expectativa de vida; direccionar las microempresas viables hacia el estrato de la pequeña y mediana empresa.
- ii) Impulsar cualquier forma de cooperación, vertical u horizontal, entre las empresas. De este modo, una microempresa de sobrevivencia podrá convertirse en una microempresa viable. Esto redundará en el bienestar de todo el sector empresarial, que debe constituir un frente común frente a sus competidores que están en el exterior.

Las razones que explican esta revalorización son, entre otras: el crecimiento de los servicios, cuyas empresas son en promedio de menor tamaño que las manufactureras o extractivas; la crisis del modelo Fordista-Taylorista de producción en masa basado en la gran empresa y su reemplazo por el nuevo modelo de “especialización flexible” basado en redes de empresas más pequeñas; las dificultades de combatir el desempleo en casi todas las economías (tanto desarrolladas como en desarrollo); las dudas crecientes y generalizadas sobre la efectividad de los programas de alivio a la pobreza de corte asistencialista.

La estructura legal de este tipo de organizaciones y los bajos niveles de capital que utilizan para iniciar sus operaciones hacen posible su masificación y distribución a nivel

nacional, pero no están simétricamente localizados, hecho por la cual limita su capacidad apalancadora en el proceso de desarrollo; por ello, los indicadores de pobreza son más notorios en aquellas zonas donde es ajena la inversión privada.

Las empresas informales actúan al margen de las normas legales, generan externalidades que entorpecen el proceso de desarrollo nacional o regional no pagando impuestos, venden clandestinamente, paga a sus trabajadores sin los beneficios laborales, generan competencia desleal

2.2.4. MARCO CONCEPTUAL

FINANCIAMIENTO.

(Bautista, Noviembre 2015) 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.

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio. Toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. HERNÁNDEZ, A, (2002).

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe

destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal. LERMA, A. MARTIN A. CASTRO. A. (2007).

El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. (Gitman, 1996, p.175). lo cual implica que créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

También según **Pérez & Capillo** (2009) menciona que el financiamiento es el monto que recibe para hacer frente a una necesidad, sobre el cual nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, con un interés y ofreciendo garantías de satisfacción que le aseguren el cobro del mismo

LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES)

Las Micro y Pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra económica, A nivel nacional las Mypes brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan acerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las Mypes abarcan varios aspectos importantes de la económica 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 adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. Según (prompyme 2004)

III. HIPOTESIS

Se formulan hipótesis en las investigaciones cuando se buscan probar el impacto que tienen algunas variables entre sí, o el efecto de un rasgo o variable en relación con otro, fundamentalmente son estudios que muestran la relación causal o efecto. En la presente investigación el objetivo es conocer las características de del financiamiento, es decir, describir las principales características de esta variable, en la empresa en estudio, por lo tanto, no buscamos relacionar ninguna variable, por ello no se formuló la hipótesis de trabajo.

Sin embargo, debemos precisar en señalar que no todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio, en este caso es una investigación de tipo descriptivo no las requieren, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación ya que toda investigación requiere preguntas, y solo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis.

IV. METODOLOGIA

4.1. DISEÑO DE INVESTIGACION

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 Comercio: Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, Tingo María.

(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 Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, Tingo María, no se realizará 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 Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, de 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

Es bibliográfico, porque para cumplir con los resultados del objetivo específico 1, se hizo una revisión bibliográfica de los antecedentes internacionales, nacionales, locales.

Es documental, porque en la investigación también se revisó algunos documentos fundamentales relacionados con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Finalmente, la investigación será de caso porque se limitó a estudiar una sola empresa

4.2. EL UNIVERSO Y MUESTRA

4.2.1 Población

Dado que la presente investigación es descriptiva, bibliográfica, documental y de caso no habrá población.

4.2.1. Muestra

Dado que la presente investigación es descriptiva, bibliográfica, documental y de caso no habrá muestra.

4.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

No se aplica por tratarse de una investigación bibliográfica documental y de caso

4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

4.4.1 Técnicas

La técnica es el conjunto de instrumentos y medios a través de los cual se efectúa el método y solo se aplica a una ciencia

Para el recojo de información de la parte bibliográfica se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica documental.

El fichaje es una técnica auxiliar de todas las demás técnicas empleada en investigación científica; consiste en registrar los datos que se van obteniendo en los instrumentos llamados fichas, las cuales, debidamente elaboradas y ordenadas

contienen la mayor parte de la información que se recopila en una investigación por lo cual constituye un valioso auxiliar en esa tarea, al ahorra mucho tiempo, espacio y dinero.

4.4.2. Instrumentos

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

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 utilizó 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 elaboró un cuestionario relacionado con las bases teóricas y los antecedentes, el cual se aplicará al gerente de la empresa del caso, es decir, de la empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL.
- ❖ Para cumplir con el objetivo específico 3 se hizo un cuadro comparativo procurando que dicha comparación esté relacionada con aspectos comunes al objetivo 1 y 2.

4.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	METODOLOGÍA
<p>Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector Comercio: caso empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, 2018</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y de la Empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL de Tingo María, 2018?</p>	<p>Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y de la Empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., de Tingo María, 2018</p> <p>Objetivo específico</p> <p>Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio, 2018</p> <p>Describir las características del financiamiento de la empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, Tingo María, 2018.</p> <p>Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú sector comercio y de la empresa Negociaciones y Servicios NISSI SCRL, 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 ETICOS

En cuanto a los principios éticos que se tendrá presente en esta investigación serán los considerados en el código de ética que establece nuestra universidad los mismos que son los siguientes:

Protección a las personas. - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

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

Beneficencia y no maleficencia. - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

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

Integridad científica. - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio

profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

Consentimiento informado y expreso. - En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Respecto al objetivo específico 1: describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio

Cuadro 2 características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú

Autores	Resultados
Tarazona (2017)	<p>la mayoría de las MYPE obtienen financiamiento de las entidades no bancarias... dado a la rapidez de otorgamiento de préstamos, evitando además todo trámite y presentación de documentos que muchas veces dilatan el tiempo. Por ello, el 80% de las MYPE acuden al financiamiento externo dado que el 30% de los encuestados acuden a caja municipales de crédito y ahorro aso como un 10% a los bancos, el 20% prestamos de los usureros, el 20% a junta de panderos y el 20% a sus ahorros;</p> <p>En cuanto a la tasa de interés, se observa que el 50% de las empresas pago una tasa de interés entre el 19% al 25% anual.</p> <p>En cuanto al plazo de devolución de los prestamos el 80% de las empresas ferreteras solicitan su financiamiento a corto plazo es decir de 2 a 12 meses, el 80% de las mypes destina los créditos financieros en capital de trabajo.</p>
Mayta (2017)	Todas las mypes en estudio nos dicen que el financiamiento interno es insuficiente por lo acuden a

	<p>terceros para gestionar recursos financieros. Por lo que observa que:</p> <p>El 100% manifiestan que solicitaron préstamos para su negocio por un monto de S/. 30,000.00 a 40,000.00 soles, en un plazo de cancelación de 24 meses, usando como fuente de financiamiento a los bancos, el préstamo obtenido invirtiendo para la compra de insumos para la venta (materiales), es decir capital de trabajo.</p>
Hidalgo (2017)	<p>Afirma que para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas acuden a terceros, especialmente a entidades financieras no bancarias por ser una microempresa ya que acceden más rápido a créditos en las cajas municipales y cooperativas de ahorro</p> <p>Las encuestas indicaron que es el 100% de las Mypes han solicitado crédito financiero, Además, el 43% de las Mypes invirtió el crédito recibido en compra de suministros y un 14% lo invirtió en capital de trabajo y mejoras del local</p>
Siccha (2017)	<p>La gran mayoría de las empresas del sector comercio en el Perú acuden al financiamiento externo que representa el 88%, dado que, el 12% es propio, 44% es terceros, 44% es otros,</p> <p>El 28% es bancarias, 28% es no bancarias, 44% es prestamista.</p>

Velásquez (2018)	<p>Los representantes de las MYPE, manifiestan que para el financiamiento solo fue interno, por ello el 75% indicaron no haber solicitado financiamiento en cooperativas de ahorro y crédito para su microempresa, el 50% indicaron haber financiado su microempresa con ahorros personales, el 70% indicaron haber sido informados sobre el interés del préstamo antes de solicitarlo, el 54% opinaron que era adecuado en plazo de pago del financiamiento obtenido, el 67% indicaron que el financiamiento obtenido ayudo a mejorar su microempresa.</p>
Cruz (2018)	<p>que la gran mayoría de las empresas del sector comercio en el Perú al financiamiento por terceros, pero principalmente al sistema bancario formal, porque consideran que les brindan mejores beneficios y cobran una tasa de interés más baja y responsable que las entidades financieras; así mismo los microempresarios informan que los créditos obtenidos fueron en corto y largo plazo y distinto como capital de trabajo, para el crecimiento y desarrollo de la empresa.</p>
Rojas (2018)	<p>Las empresas del Perú la mayoría optan por un financiamiento por parte de terceros, recurriendo a la banca informal, invirtiendo en capital de trabajo. con respecto a la empresa en estudio Ferretería Montero S.A.C., este posee dos formas de financiamiento, el</p>

	<p>interno para capital de trabajo y el financiamiento de terceros para la adquisición de activos fijos el cual fue obtenido a través del Banco de Crédito del Perú a una tasa de interés del 11% anual en un plazo establecido de 8 años</p>
Herrera (2018)	<p>Por lo general las micro y pequeñas empresas 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>
Rojas (2018)	<p>En cuanto al financiamiento que el 65% de los micro empresarios inician su actividad con capital propio, de igual modo el 95% de los microempresarios acuden al sistema bancario para obtener recursos financieros, también se observa que el 65% de los micro empresarios señalan que el tipo de crédito que practica son los créditos comerciales</p>

Elaboración propia

Respecto al objetivo 2:

Describir las características del financiamiento de la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., Tingo María, 2018

Cuadro 3 características del financiamiento de la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., Tingo María, 2018

REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA		
	DATOS	RESULTADO
	SEXO	MASCULINO
	EDAD	29
	GRADO DE INSTRUCCION	Superior

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA		
	Tiempo en año en que se encuentra en el sector	10 años
	Número de trabajadores permanentes	05
	Número de trabajadores eventuales	03

III. FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA		
N°	PREGUNTA	RESPUESTA
	¿Financia su actividad, solo con financiamiento propio?	NO
	¿Financia sus actividades con entidades Financieras?	SI
	¿Usted cree que las fuentes de financiamiento son importantes para el progreso de las empresas?	Sí, porque no es suficiente el capital propio para iniciar un negocio, de igual manera es necesario, con financiamiento de terceros
	¿Ha recibido algún crédito financiero durante el año 2018?	sí, he sido beneficiario de préstamo durante el año 2018
	¿En qué entidades se han solicitado dicho(s) crédito(s)?	Caja Trujillo

	¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito?	SI
	¿Con que porcentaje de interés se le otorgan dichos créditos?	2,5% mensual
	¿Su financiamiento obtenido, es a corto o largo plazo? ¿Porque?	Corto Plazo.
	¿Para que utiliza la empresa los créditos solicitados?	Capital de trabajo
	¿Cree Usted que su empresa aumento sus ingresos a través del financiamiento	SI

Elaboración propia

Respecto al objetivo 3

Cuadro 4 características del financiamiento de las empresas del sector servicio y de la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., Tingo María, 2018

ASPECTO DE COMPARACIÓN	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS OBJETIVO ESPECÍFICO 3
Formas de financiamiento	La mayoría de la micro empresa para financiar su actividad lo realizan con financiamiento propio y de terceros algunos de la Banca Formal y de la banca no formal.	Financian sus actividades con financiamiento de capital propio (interno) y además de terceros	Si coincide
Sistema al que recurren	En su mayoría de las mypes obtienen financiamiento de las entidades bancarias y no bancarias	Recuren al sistema no bancario	No coinciden
Instituciones Financieras que Otorgo el crédito	Cajas municipales, cooperativas de ahorro y crédito Banco de Crédito del Perú	Caja Piura Caja Trujillo	No coinciden
Plazo de crédito solicitado	Establecen que las empresas recibieron créditos a corto plazo. Largo plazo (8 años)	Recibió crédito a A corto plazo.	No coinciden
En que invirtió crédito solicitado	Establecimientos los créditos recibidos fue utilizado principalmente como	Fue utilizado como capital de trabajo	No coinciden

	capital de trabajo, mercaderías y crecimiento y mejoras de la empresa.		
--	--	--	--

5.2. Análisis de Resultados

Respecto al objetivo específico 1

Los autores Tarazona (2017) , Hidalgo (2017), Siccha (2017) y Rojas (2018), coinciden en señalar que la fuente de financiamiento afirma que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas están conformados por entidades financieras no bancarias por las facilidad de acceso al préstamo debido a la tramitación con rapidez y facilidad por ser una microempresa , por otro lado, los autores Rojas, R. (2018), Herrera (2018) Cruz (2018) , y Mayta (2017) coinciden en señalar que la fuente de financiamiento que utilizan las micro y pequeñas empresas para financiar su actividad lo realizan con financiamiento propio y de terceros especialmente de la banca formal, es decir, la mayoría de las empresas optan por recursos financieros por terceros principalmente por la Banca Formal.

Respecto al objetivo 2

Con respecto a los resultados obtenidos según el cuestionario aplicado al Gerente de la Empresa **Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL.**, Tingo María. Para el financiamiento de las actividades utilizo el financiamiento de terceros (externos), es decir de entidades financieras tales como de la Caja Trujillo, Caja Piura, con una tasa de interés anual de 2,2%% mensual , 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 lo cual coadyuva en la obtención de utilidades y dividendos de la empresa.

Respecto al objetivo específico 3

Al realizar la comparación entre el objetivo específico 1 y el objetivo específico 2

Respecto al financiamiento: Los autores Tarazona (2017) , Hidalgo (2017), Siccha (2017) y Rojas (2018) 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 **Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL.**, 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 Los autores Tarazona (2017) y Herrera (2018) Hidalgo (2017), Siccha (2017) y Rojas (2018) afirman que las micro y pequeñas empresas recurren al sistema financiero no bancario (entidades financieras no bancarias) dado que les brinda mayor facilidad de crédito. Lo cual coincide con el resultado de la Empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., dado que para su financiamiento recurre a la no bancaria en este caso a caja Trujillo y Caja Piura.

Respecto al plazo de financiamiento. los autores Tarazona (2017), y Herrera (2017), señalan que las empresas recibieron créditos corto plazo. Estos resultados coinciden con lo encontrado en la encuesta aplicada a la empresa dado que recibió crédito a corto plazo (12 meses), lo que le permite a la Empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL. realizar las inversiones especialmente como capital de trabajo.

Respecto a la inversión Los autores Tarazona (2017), y Maldonado (2017), Cruz (2018), Hidalgo (2017), Siccha (2017) y Rojas (2018), todos ellos afirman que el dinero obtenido de los establecimientos financieros los recursos financieros vía los créditos recibidos fueron utilizado principalmente como capital de trabajo, subministros, mercaderías y mejoras del Local y desarrollo de la empresa, en cambio la empresa objeto de estudio invierte en capital de trabajo.

VI. conclusiones

6.1. Respecto al objetivo 1

Se concluye que la mayoría de los antecedentes revisados, mencionan que las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio recurren al financiamiento de terceros (externos) principalmente a las entidades financieras no bancarias porque les brinda mayores facilidades con menos exigencia, con devolución a corto plazo, los cuales fueron invertidos tomados como capital de trabajo, mercaderías, mejoramiento del local y desarrollo de la empresa, en cambio la empresa objeto de estudio también acudió a terceros como fuente de financiamiento especialmente a entidades no bancarias y la el préstamo obtenido lo utilizo como capital de trabajo.

6.2 Respecto al objetivo 2

Se concluye que la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL de Tingo María, es una empresa que se encuentra debidamente formalizada ante la SUNAT.

Respecto al financiamiento, el gerente de la empresa Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL., Tingo María menciona que accedió al tipo de financiamiento de terceros, es decir a nivel externo, de preferencia a las entidades no bancarias (Caja Trujillo) que para acceder al crédito esta empresa no encontró ningún obstáculo para conseguir el crédito, debido a que es un cliente concurrente y puntual, no fue engorroso ni dificultoso la misma que debe devolver a Corto plazo.

Respecto a la inversión, según las preguntas formuladas al gerente de la empresa en estudio, se pudo encontrar que el crédito obtenido fue para invertir en capital de trabajo, además le sirvió para cubrir algunas necesidades que demandan las actividades de la empresa.

Respecto a la tasa de interés según las preguntas formuladas al gerente de la empresa en estudio, se pudo encontrar que la tasa de interés que cobran la entidad financiera es de 2,2 % de interés mensual específicamente de la Caja Trujillo.

Respecto a los plazos de financiamiento. para la devolución de los recursos financieros el plazo establecido es de corto plazo (12 meses).

6.3. Respecto al objetivo 3

Existen coincidencias y no coincidencias con respecto a las micro y pequeñas empresas del sector y de la Empresa **Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL.**, Tingo María. Los cuales se mencionan a continuación: en su mayoría las empresas han financiado su empresa con capital externo la misma que obtuvo sin mayor dificultad, otros con sistema financiero formal y algunos con no bancarios. Asimismo, no coinciden en los plazos de devolución la empresa en estudio programa su devolución a corto plazo, mientras otros a corto plazo y largo plazo. También la coincidencia parcialmente es en cuanto a la inversión la empresa en estudio hizo la inversión en capital de trabajo y las otras empresas en activos fijos y mercaderías y capital de trabajo.

6.4. Conclusión General

La mayoría de los autores estudiados mencionan que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio acceden al financiamiento de terceros (externo) algunos para su constitución inician con capital propio para luego acudir al sistema financiero. en cuanto a la empresa **Caso Negociaciones y Servicios NISSI SCRL.** acuden a terceros para obtener financiamiento en este caso al sistema financiero no bancario, es decir de caja Piura y caja Trujillo. Por lo que se recomienda a los empresarios que antes de solicitar un préstamo se debe realizar un análisis detallado del estado financiero de la empresa, esto permite entender su capacidad de endeudamiento.

Otro aspecto que se debe tener en cuenta es el propósito del crédito, es decir después de obtener el crédito es importante saber que destino se da el dinero, eso debe ayudar a recuperar para cumplir con los compromisos

VII. RECOMENDACIONES

7.1. Respecto al objetivo 1

Debido a la falta de información de parte de los empresarios de las MYPES ante la toma de decisiones al momento de recurrir a un financiamiento, se recomienda que las entidades financieras recurran a las empresas para brindarles información de cómo es el proceso para obtener un financiamiento y de esta manera evitar que las empresas traten de solventarse netamente con capital propio.

7.2. Respecto al objetivo 2

Con respecto a los resultados obtenidos de la encuesta al Gerente General de la Empresa Negociaciones y Servicio NISSI SCRL. Se recomienda que antes de obtener un financiamiento se realice un análisis de las tasas de interés de las demás entidades financieras y de esta manera recurrir a la más accesible, como en este caso se recomienda la caja Arequipa que brinda una tasa de interés del 2.3% mensual, la cual sería satisfactorio ya que la tasa de interés obtenida en la encuesta por la empresa en estudio es de la caja Trujillo que brinda un 2.5% mensual.

8. Bibliográfica

Abrahám, Moreno. (1998). *Planeación financiera*. (ECAFSA, Ed.) México, D.F: Cuarta Edición.

Acaro, M. Y. (2016). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN EL PERÚ CASO: COOPERATIVA AGRARIA NORANDINO LTDA. PIURA, 2015*. Piura:
<https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>.

ALBORNOZ, J. C. (2018). *EL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO – RUBRO LIBRERÍAS -AMARILIS, 2017*. Huánuco :
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4110/RENTABILIDAD_FINANCIAMIENTO_CAMPOS_ALBORNOZ_JUAN_CARLOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Alva, M. (2017). *¿conoce usted el Regimen MYPE tributario del impuesto a la renta*. Lima: Club de COntadores
<http://clubdecontadores.com/conoce-usted-regimen-mype-tributario-del-impuesto-la-renta/>.

Álvarado, A. A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. La Plata: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>.

Bautista, D. A. (Noviembre 2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Instituto pacífico* ,
http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf.

CASTILLO, S. N. (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*. CHIMBOTE:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/discover>.

CEPAL. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas en America Latina*. Brasil:
Comision economica para America latiba y el Caribe -CEPAL, AECID.

CHING, L. M. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO DEL PERÚ: CASO EMPRESA SALÓN CHINA S.A.C. – CERCADO DE LIMA, 2016*. Lima :
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4886/EMPRESAS_DE_SERVICIO_FINANCIAMIENTO_CHUNG_CHING_LUZ_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- CRUZ, C. J. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO EMPRESA CORPORACIÓN FERRCHOTA E.I.R.L. – TINGO MARÍA, 2017.* CHIMBOTE :
- http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5162/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_BALDAN_CRUZ_CARLOS_JULIAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Domínguez, I. L. (1999). *Manual práctico de los mercados financieros. Expansión,* <http://www.expansion.com/diccionario-economico/entidad-financiera.html>.
- GABINO, T. M. (2018). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO ZAPATERÍAS HUARAZ, 2017.* HUARAZ: <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>.
- González Cómbita, S. M. (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/>.
- 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/>.
- Hidalgo, T. E. (2017). *Caracterización del finaciamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferreteria del distrito de Nuevo Chimbote,2016.* Chimbote: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5185/CARACTERIZACION_FINANCIAMIENTO_HIDALGO_TAPIA_ELMER_LUIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- López Lindao, J. I., & Farías Villón, E. E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector Comercial e Industrial de Guayaquil.* Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>.
- MALDONADO, V. Y. (2017). *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR SERVICIO RUBRO FOTOCOPIADORAS DEL DISTRITO DE PILLCO MARCA-HUÀNUCO, 2017.* Huánuco : <https://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/#>.
- Mayta, P. B. (2017). *caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías, del distrito, provincia de Satipo, año 2017.* Satipo:

- http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4439/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_Y_MYPES_MAYTA_PARDAVE_BETTY_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Miranda, M. L. (2013). *LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES. ARGENTINA* : http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf.
- Pérez, A. B. (2014). instituciones financieras. *Enciclopedia financiera.*, <https://www.encyclopediainfinanciera.com/definicion-instituciones-financieras.html>.
- 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>.
- Rojas, A. (2018). *Cracterizacion del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del peru: Caso Empresa Ferreteria Montero S.A.C. Tingo Maria, 2017.* Chimbote Peru: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5163/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEUENAS_EMPRESAS_ROJAS_HUERTA_ANALI_MELICIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Rojas, R. (2018). *Caracterizacion del Financiamiento y rentabilidad de las NYYPES del Sector Comercio rubro Ferretero del Distrito de Rupa Rupa, 2018.* Tingo Maria: Universidad catolica los Angeles de Chimbote.
- Siccha, R. F. (2017). *Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Yarinacocha,2017.* Pucallpa: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2467/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_SICCHA_ROCHA_FRANCISCO_ANTUNEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Tarazona, P. D. (2019). *Caracterizacion del financiamiento en las empresas del sector comercio - rubro ferreterodel distrito 26 de Octubre - Piura, periodo 2018.* Piura: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8899/FINANCIAMIENTO_GESTION_FINANCIERA_TARAZONA_PANGALIMA_DIANA_CAROLINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Velazquez, V. J. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017.* Huaraz: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7997/RENTABILIDAD_FINANCIAMIENTO_VELASQUEZ_VELASQUEZ_JARUMY_YESSICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

VILLAR JAVIER, W. H. (2016). *FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE UNA MYPE EN EL 2015*.

HUÁNUCO: <https://es.scribd.com/doc/316740468/Fuentes-de-Financiamiento-y-El-Desarrollo-de-Una-Mype>.



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 COMERCIO: CASO NEGOCIACIONES Y SERVICIOS NISSI SCRL, TINGO MARIA, 2018**

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): Bach. Cont. Gonzalo Carbajal Enzo Pedro

DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL

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

2. **Sexo**

Masculino (X)

Femenino ()

3. **Grado de Instrucción:**

Primaria ()

Secundaria ()

Educación superior (X)

4. **Estado Civil**

Soltero (X)

Casado ()

Conviviente ()

Viudo ()

Divorciado ()

5. **Profesión: Egresado Ocupación: gerente General**

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA

6. **Tiempo en año en que se encuentra en el sector: 10 años**

7. **Número de trabajadores Permanentes: 05**

8. **Número de trabajadores eventuales: 03**

9. **Motivos de formación de la empresa**

Maximizar Ingresos (X)

Generar empleo familiar ()

Subsistir ()

Otros ()

DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

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

Si ()

No (X)

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

Si (X)

No ()

Menciones:

12. **¿a cuánto asciende el monto solicitado como crédito financiero en el año 2018?**

S/. 150,000.00 aproximadamente.

13. **¿Las entidades Financieras le otorgan mayores facilidades de crédito?**

Si (X)

No ()

14. **¿Considera aceptable la tasa de interés ofrecido por las entidades financieras por el crédito obtenido?**

Si (X)

No ()

15. **¿El crédito obtenido por su empresa en que fue invertido?**

Capital de trabajo (X)

Mejoramiento o Ampliación de Local ()

Activos fijos ()

16. **¿Cree usted que dentro de las políticas de crédito de las entidades financieras está el incremento de la rentabilidad de las MYPE?**

Si (X)

No ()

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

Si (X)

No ()

18. **¿Cree Usted que su empresa aumento sus ingresos a través del financiamiento?**

Si (X)

No ()

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

Si (X)

No ()

20. **¿Cuál es el plazo de pagos de su crédito?**

Corto plazo (X)

Largo plazo ()

21. **¿Cuál es la tasa de interés pagado por los prestamos recibidos?**

Tasa de Interés:

Crediscotia 3.5% mensual ()

Caja Trujillo 2.5% (X)