



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

ESCUELA DE POSTGRADO

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN
EN AUDITORÍA, TRIBUTACIÓN Y FINANZAS**

TITULO:

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO: RUBRO FERRETERIA DEL DISTRITO
DE NUEVO CHIMBOTE, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD
MENCION: FINANZAS**

**AUTOR
BR. ELMER LUIS HIDALGO TAPIA**

**ASESOR
DR. JUAN CHAVEZ ALAYO**

**CHIMBOTE – PERÚ
2017**

**COMISION EVALUADORA DEL PROYECTO DE
INVESTIGACION**

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE**

**MGTR. MIRIAN RODRIGUEZ VIGO
SECRETARIA**

AGRADECIMIENTO

A Dios; nuestro Padre Celestial, por guiarme por las sendas del bien, por protegerme de las adversidades y brindarme buena salud para poder alcanzar mis metas.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de recibir en ella mi formación profesional, compartir lo mejor de sus conocimientos y experiencias, a través, de su personal docente y administrativo durante mis años de estudio en esta maravillosa Institución, ampliar y profundizar mis conocimientos para desempeñarme adecuadamente en el campo laboral.

A mis profesores-asesores por las experiencias compartidas en la búsqueda del bienestar de sus alumnos.

DEDICATORIA

En memoria de mi madre, por su anhelo, apoyo y comprensión en todo momento y porque hizo posible esta etapa de mi vida. A Joanna, Rodrigo y Génesis; mis hijos, que son mi fortaleza e inspiración, quienes cambiaron mi vida para darme la felicidad completa.

A mis padres, que dieron todo de si para convertirme en la persona que soy, por sus consejos y ejemplos de sencillez y humildad.

RESUMEN

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 de Nuevo Chimbote. Se ha desarrollado usando la Metodología de Revisión Bibliográfica y Documental bajo la perspectiva de que la información recolectada es la verdadera y nos informa acerca de la situación relacionada con el tema de investigación. Se ha recurrido a documentos como tesis y direcciones de internet para la recolección de información. El tema de investigación ha dado como resultado conocer en forma objetiva y concreta la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016. Para el recojo de la información se escogió una muestra poblacional de 7 microempresas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: las encuestas indicaron que el 100% de las Mypes han solicitado crédito financiero, la cual la gran parte del 57% si fue atendido en los créditos solicitados. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes encuestadas recurren a créditos financieros la cuales tuvieron éxito en lo solicitado,

Palabras claves: Financiamiento y Mypes.

Palabras claves: Caracterización, Financiamiento.

ABSTRACT

The objective of the research was to determine and describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector: the hardware sector of the District of Nuevo Chimbote. It has been developed using the Methodology of Bibliographic and Documentary Review under the perspective that the information collected is true and informs us about the situation related to the research topic. Documents such as theses and internet addresses have been used for the collection of information. The research topic has resulted in an objective and concrete knowledge of the characterization of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector: hardware sector of the District of Nuevo Chimbote, 2016. For the collection of the information a population sample of 7 micro-enterprises, using the survey technique, obtaining the following results: the surveys indicated that 100% of the Mypes have applied for financial credit, which the great part of 57% if it was met in the requested credits. Finally, the conclusions are: Most of the Mypes surveyed resort to financial credits which were successful in the requested,

Key words: Financing and Mypes.

Key words: Characterization, Financing.

CONTENIDO

	Pág.
Título de la Tesis.....	i
Hoja de firma del jurado y asesor.....	ii
Hoja de Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de gráficos, tablas y cuadros.....	vii
I. INTRODUCCION.....	1
1.1 Problematización e Importancia.....	3
1.2 Objeto de estudio.....	3
1.3 Pregunta orientadora.....	3
1.4 Objetivos del estudio.....	4
1.5 Justificación y relevancia del estudio.....	4
II. REFERENCIAL TEORICO- CONCEPTUAL.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.1.1 Internacionales.....	5
2.1.2 Nacionales.....	9
2.1.3 Regionales.....	14
2.1.4 Local.....	16
2.2 Referencial conceptual.....	17
2.2.1 Definición de financiamiento.....	17
2.2.2 Definición de empresa.....	18
2.2.3 Definición de sectores productivos.....	18
2.2.4 Definición de micro y pequeña empresa.....	20
2.2.5 Historia de las ferreterías.....	21
2.2.6 Definición de ferretería.....	22
2.2.7 Las mypes de ferreterías.....	22
2.2.8 El financiamiento.....	23
2.3 Referencial teórico.....	23

2.3.1	Teoría del financiamiento.....	23
2.3.2	Teoría de las empresas.....	29
2.3.3	Teoría de los sectores productivos.....	30
III.	HIPÓTESIS.....	33
IV.	METODOLOGIA.....	33
4.1	Tipo de investigación.....	33
4.2	Método de investigación.....	33
4.3	Sujetos de investigación.....	33
4.4	Escenario de estudio.....	33
4.5	Población y muestra.....	33
4.6	Procedimiento de recolección de datos cualitativos.....	33
4.6.1	Técnica de recolección de datos.....	33
4.6.2	Instrumento de recolección de datos.....	34
4.6.3	Procesamiento de datos.....	34
4.7	Consideraciones éticas y de rigor científico.....	34
V.	RESULTADOS Y DISCUSION.....	35
5.1	Presentación de Resultados.....	35
5.2	Análisis y discusión de resultados.....	38
VI.	CONCLUSIONES.....	39
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39
VIII.	ANEXOS.....	41

I. INTRODUCCIÓN

En el mundo las MYPES (micro y pequeñas empresas) son caracterizadas como generadoras 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, escaso número de trabajadores y disminución de ingresos, según Ampres. En el caso de Europa tienen diversos programas que brindan apoyo a las PYMES, entre los cuales tenemos a Erasmus Jóvenes Emprendedores, este es un proyecto piloto puesto en marcha por la UE (Unión Europea) desde el 2009, el cual presta asistencia práctica y financiera a los nuevos emprendedores que deseen invertir tiempo en una empresa en otro país de la UE y, por tanto, aprender de empresarios con más experiencia, el objetivo es intercambiar ideas, experiencias e información entre empresarios, para mejorar el acceso al mercado e identificar posibles socios para crear nuevas empresas en otros países de la UE. (Comisión Europea, 2009). También se muestra el caso de América Latina el cual 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.

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 han 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 región Ancash, las MYPES presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas (**Zorrilla, 2007**).

En Nuevo Chimbote, que tiene un 96% de Micro y Pequeños Empresarios, que son fuente generadora de empleo en el presente y para el futuro, pero para que ese futuro sea prometedor, los gobiernos locales deben tener un papel trascendental a través de elaboración de proyectos de ordenanzas a favor de las MYPES, Cursos de Capacitación, Cursos de Talleres Productivos Descentralizados, Ferias Locales, Regionales, Nacionales e Internacionales que aseguren el intercambio comercial a favor de las MYPES, asesoramiento técnico - legal en temas relacionados a financiamiento, tributación, contabilidad, materia laboral, publicidad y marketing, entre otros temas esenciales para el nacimiento, mantenimiento y crecimiento de la

empresa. Esto es una forma de contribuir en el desarrollo económico de nuestra ciudad. El desarrollo económico local debe ser la preocupación de todas las Municipalidades Distritales y Provinciales. Y debemos ser conscientes que la fortaleza económica en nuestras ciudades son las micro y pequeños empresarios, no estando lejos de esta realidad (PAZ, 2010).

1.1. Problematización e importancia

La mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (MYPES) consideran que uno de los problemas principales que tienen que enfrentar es el financiamiento, siendo esta fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del Estado, por lo cual es prioridad promover su adecuado crecimiento, abordando los problemas de formalización y financiamiento.

El estudio es importante porque permitirá conocer en forma objetiva y concreta la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016. Es decir, permitirá conocer científicamente de este importante sector del comercio de nuestro Distrito.

1.2. Objeto de estudio

El objeto de estudio será las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016 ?.

1.3. Pregunta orientadora

¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas

del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016 ?.

1.4. Objetivos del estudio

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:
Determinar y describir los características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016.

Para poder lograr el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los administrativos y/o representantes legales de las Mypes en estudio.
2. Describir las principales características de las Mypes en estudio.
3. Describir los principales indicadores del financiamiento de las Mypes en estudio.

1.5. Justificación y relevancia del estudio

Justificamos este estudio como el más importante porque permitirá conocer en forma objetiva y concreta la caracterización del financiamiento, Es decir, permitirá conocer científicamente de este importante sector del comercio de nuestro Distrito.

Dicho trabajo aportará al conocimiento académico, como también para el conocimiento científico 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 se desconoce a qué tipo o fuente de financiamiento recurren, así como también se desconoce los niveles de capacitación y rentabilidad.

II. REFERENCIAL TEORICO - CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

En la presente investigación, se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizados en alguna ciudad de países del mundo, menos del Perú, sobre las variables y unidades de análisis de nuestra investigación; en ese sentido:

Velecela (2013) en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, Con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

Vaca (2012), en el trabajo de investigación - Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan, llega a los siguientes resultados: Identifica aquellos obstáculos que limitan a las pymes en obtener crédito; además, muestra los conceptos, que de acuerdo a la teoría, pueden ayudar a conseguir el préstamo, ya sea eliminando los obstáculos o coadyuvando en disminuirlos. Como se fue describiendo, el financiamiento vía deuda es uno de los conceptos

principales que las empresas utilizan dentro de la configuración de su estructura de capital. A través del estudio nos enfocamos en el crédito como la vía que las empresas requieren para su crecimiento y operación. El crédito es la nomenclatura más común cuando se pide financiamiento, las instituciones financieras analizan cada prestatario para saber si son sujetos o no, desde la perspectiva de que van a ser capaces de pagar las amortizaciones de capital e intereses derivadas del contrato de crédito; al solicitante se le requerirá un serie de requisitos para poder evaluar la decisión sobre el crédito. Cuando la oferta de crédito no es suficiente, vemos que las instituciones financieras lo dirigen a los que pueden considerar como clientes seguros. Pero este no sería solo el mayor problema, hay momentos en los que aun cuando se esté dispuesto a obtener financiamiento a costo alto se dificulta su contratación, de ahí conocimos el concepto de racionamiento de crédito, el cual es la situación en la cual un potencial prestatario carece de acceso al crédito, aunque acepte en pagar un alto precio (tasa de interés) que el prevaleciente en el mercado; determinar si la garantía es obligatoria cuando se solicita un crédito; mostrar la importancia que tiene la relación de préstamo cuando se intenta obtener financiamiento; analizar el impacto que tiene la antigüedad de la empresa al requerir un préstamo; revisar la influencia que tiene la relación de préstamo cuando la empresa no genera la información financiera mínima requerida; mostrar el efecto de la información de la empresa sobre el costo del crédito; determinar cómo influye el tamaño de la empresa en los intereses pagados del crédito; revisar cómo afecta el otorgamiento de garantía en el costo del préstamo; identificar como se relaciona el costo del crédito con la tasa de interés y revisar si existe una relación entre la obtención del crédito y la tasa de interés.

Herrera (2006), se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del

marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta.

Zapata (2004) investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa, los resultados de esta investigación permite construir un modelo conceptual y formar una base teórica confiable para la operacionalización de las variables en estudio. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionara. Por lo que

colige el investigador en lo siguiente: en la PYME debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Márquez (1998) señala en su investigación sobre el financiamiento para la pequeña y mediana empresa que la estrategia más acertada es tender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las Mypes, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional. La principal conclusión del mencionado trabajo es: que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las Mypes, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como: España, Francia y Japón son la base de la economía nacional. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa en dicho nivel, por lo que es necesaria una regulación que beneficie a las pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

2.1.2. Nacionales

En este proyecto de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación hecho por otros autores en cualquier ciudad del Perú, menos los que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Chávez (2015), en su trabajo de investigación denominado caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de San Luis – Cañete, llegó a concluir lo siguiente: **Respecto a los empresarios**, el total

del 100% de los representantes legales o dueños de las MYPE son adultos, menos de 40% de los representantes legales o dueños de las MYPE son del sexo femenino, menos de 10% de los representantes legales o dueños de las MYPE tienen instrucción superior universitaria incompleta, poco menos de la mitad 35% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados, menos de 5% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son empresarios. **Respecto a las características de las MYPE**, poco más de 55% de las MYPE se dedica al negocio de comercio de compra/venta de abarrotes por más de tres años, la mayoría 5% de las MYPE son formales, menos de 5% de las MYPE tienen más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 15% no tiene ningún trabajador eventual, poco menos de 60% de las MYPE estudiadas se formó para subsistir. **Respecto al financiamiento**, poco menos 20% de las MYPE que solicitaron crédito, financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto 80% lo hizo con recursos financieros propios; poco menos de 20% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de entidades no bancarias (sistema no bancario), el 25% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros recibieron de Cajas (municipales y rurales), la mitad 50% de las MYPE que solicitaron créditos de terceros manifestó que el no bancario fue el que les otorgó mayores facilidades. Sin embargo, 25% dijo que fue el sistema bancario, y el 25% ven más facilidades de parte de los usureros, para la mayoría 75% de las MYPE que solicitaron crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgaron el crédito lo hicieron en los montos solicitados, la totalidad 100% de las MYPE que solicitaron crédito manifestaron que fue a corto plazo, debido a las cantidades de crédito adquiridas que no superan los S/. 10,000.00 soles, la totalidad 100% de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito invirtieron en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación**, el 75% de las MYPE estudiadas no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos, la mayoría 85% de las MYPE no recibieron ningún curso de capacitación, el 20% de las MYPE estudiadas dijo que sus trabajadores sí recibieron algún curso de capacitación, poco menos de 20% de las MYPE considera que la capacitación es una inversión para su empresa, poco menos

de 20% de las MYPE considera que la capacitación es relevante para su empresa, poco menos de 5% de las MYPE estudiadas se capacitó en prestaciones de mejor servicio al cliente. **Respecto a la rentabilidad**, poco menos de 20% de las MYPE estudiadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 65% de las MYPE cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa, y de la totalidad de las MYPE estudiadas 35% cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

Casana (2013), en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios** del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. **Respecto a las características de las Mypes**, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio. **Respecto al financiamiento**, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de

los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. **Respecto a la capacitación**, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. **Respecto a la rentabilidad**, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años.

Quincho (2013), en su estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes, en la ciudad de Chincha-Ica, llega a las siguientes conclusiones: que el desarrollo del país está ligada al desarrollo de las Mypes ya que estas generan el mayor porcentaje del PBI así como también generan mayor porcentaje de empleo a comparación de las grandes empresas, es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las Mypes para erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual consideró que el estado excluye a las Mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiere decir que el Estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema. Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las Mypes el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas, otra de las conclusiones que podemos establecer es que el fracaso de las Mypes se da por diferentes factores como por ejemplo la escasa experiencia, escasos

conocimientos en gestión empresarial, escasos recursos económicos, falta de asesoramiento en temas comerciales, etc. El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes; ello está comprobado, la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés, los resultados de investigación es que el 69% de las personas que fueron encuestadas respondió que si recurren a préstamos financieros con la finalidad de poder realizar mayores inversiones en sus microempresas, el 22% solicita préstamos pero en menores proporciones y solo 9% de los propietarios de las Mypes no desea hacerlo por los altas tasas de interés, el 56% de los propietarios de las Mypes considera como una de las causas del fracaso de las Mypes el limitado acceso al financiamiento, el 34% de los propietarios considera que se da por diversas razones como por ejemplo la escasa preparación en gestión, la escasa implementación de tecnología, solo el 10% considera como la principal causa del fracaso de las Mypes, el 39% de las propietarios de las Mypes considera que el incremento del desempleo en la provincia de Chíncha se da a causa del fracaso de las mismas, el 37 % de las personas considera que se da por diversas razones como la falta de comunicación con los padres, entre otros incluido el fracaso de las Mypes y el 24% considera que no es esa la causa principal del desempleo.

ANDINA (2012) Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio, señaló el Gerente de Ventas Dirigidas de Microempresas de Crediscotia, Héctor Nalda, este hecho las hace muy atractivas para canalizar créditos y por ello explica por qué entre el 60% y 70% de las Mypes se dedican al comercio, es decir a la compraventa de bienes por ser el rubro más rentable. La rentabilidad de una Mype puede situarse entre 30% y 50% anual, aunque en algunos sectores puede llegar a ser de 200 y 400 por ciento, dependiendo del tipo de bien que se vende, qué

tan escaso es o de qué lugar proviene, los montos de inversión son pequeños y la tasa de retorno es acorde al riesgo de las empresas, los rubros de alimentos y de artículos importados (sector comercio), pueden ser muy rentables. Las rentabilidades de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú pueden llegar a situarse entre 200 y 400 por ciento anualmente en el sector comercio.

Araujo (2011) en un estudio sobre la caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios**, Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. **Respecto a las características de las Mypes** Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento** Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. **Respecto a la capacitación** Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. **Respecto a la rentabilidad** El 100% de los

representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

2.1.3. Regionales

Por otro lado, **Trujillo (2010)**, en su estudio en el sector industrial – rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios:

- a) La edad de los representantes legales de las MYPE encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %.
- b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento:

- a) El 75% de las MYPE encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio.
- b) El 55% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.
- c) El 100% de las MYPE encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- d) El 65% de las MYPE encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- e) El 100% de las MYPE encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario.
- f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%.
- g) El 55% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio.

- h) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.
- i) El 20% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente

Respecto a las MYPE, los empresarios y los trabajadores:

- a) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva).
- b) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores.
- c) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia.

2.1.4. Local

Por su parte, **Reyna (2008)** en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro: estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de s/ 24,000.00. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al

crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3%no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Por otro lado, **Sagástegui (2010)**, en un estudio en el sector servicios – rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La de edad promedio de los representantes legales de las MYPE encuestados es de 41.a 67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** a) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. b) El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. c) El 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. d) El 33.3% de los representantes legales de las MYPE encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. e) El 16.3% de los representantes legales de las MYPE encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente.

2.2 Marco referencial (conceptual)

2.2.1 Definición 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.

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

2.2.2 Definición de empresa

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el 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).

Las empresas pueden clasificarse según la **actividad económica** que desarrollan. Así, nos encontramos con **empresas del sector primario** (que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas), del **sector secundario** (dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción) y del **sector terciario** (empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio).

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), **mixtas** (el capital es compartido por particulares y por el Estado) y **empresas de autogestión** (el capital es propiedad de los trabajadores).

2.2.3 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 sus 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 transformaciones 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 una parte importante de los países en desarrollo, como el nuestro, este sector es el que hace el 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 en los sub desarrollados. 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 producción, tales como materias primas artificiales, herramientas, maquinarias, etc. De igual manera comprende la industria de bienes de consumo, así como también la prestación de los servicios a la comunidad.

- **Sector terciario**

Se dedica, sobre todo, a ofrecer 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 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.

2.2.4 Definición de micro y pequeña empresa

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.

- **Características de las MYPE:**

- **Número de trabajadores:**

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores

inclusive.

Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por 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 durante el referido período.

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 (**Dessler, 1998**).

2.2.5 Historia de las Ferreterías

Primero era una gran tienda, en donde se vendía todo: “desde el tractor hasta traje de novia”. Con el tiempo se transformó en el comercio que proveía todo lo necesario para complementar la construcción y atender las reparaciones del hogar.

Más tarde, con el desarrollo industrial, se establecieron dos especialidades: las ferreterías generales y las industriales.

La evolución del mercado, la variedad de productos, el crecimiento de la oferta y como consecuencia, una demanda con nuevas exigencias, hizo que la venta de artículos de las ferreterías se redistribuyera en varios tipos de comercios especializados, que podían ofrecer la variedad completa de un rubro. Así aparecieron las Pinturerías, las Casas de Sanitarios, las Cerrajerías, las Casas de Herrajes, los Corralones.

Cuando el momento crítico de nuestra economía llegó, las cajas diarias no alcanzaban y como si fuera poco, apareció la competencia de los hipermercados. Las ferreterías entonces empezaron a abrir sus puertas los sábados durante todo el día y también los domingos. Pero además,

volvieron a ofrecer al cliente pinturas, herrajes, materiales de construcción, etc., volviendo así a un tipo de ferretería que se parece más, a la de su instancia anterior.

Siempre se quiso averiguar cómo nació la palabra “ferretería”. Cuándo se instaló la primera ferretería en el mundo. ¿Cómo se llamaba el primer ferretero?, pero no lo encontramos ni en los libros, ni navegando por las páginas de internet de todo el mundo.

Lo único que se sabe, es que un tal Baldomero, hombre piadoso y amable de Lyon (Francia) que tenía una ferretería, se hizo monje y murió en el año 660. Hasta aquí podemos deducir, por lo menos, que en Francia, hubo una ferretería en el año 600. Investigando un poquito más, supimos que allí se le conoce como San Baldomero, el Patrón de los herreros.

2.2.6 Definición de Ferreterías

Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de herramientas útiles para efectuar trabajos, desde manuales necesarios en el hogar, hasta reparaciones, y construcciones, tales como: clavos, tornillos, tubos de aguas blancas y negras, conexiones de aguas blancas, cemento, alambre, arenas, pintura, cables eléctricos, pinceles, artículos de iluminación, pilas, linternas, hasta venenos para roedores, insectos, perfumes de ambientes, pasando por una línea bastante completa de maquinaria de mano, y elementos varios.

La ferretería, es uno de los comercios más visitados por profesionales de diferentes rubros, como pintores, carpinteros, albañiles, armadores, decoradores, adeptos al bricolaje, y a la decoración, ingeniería, arquitectos, maestros de obra, y todo el público en general, que necesita de sus productos.

2.2.7 Las mypes de ferreterías

Las mypes de ferreterías que se encuentran en el Distrito de Nuevo Chimbote, están constituidas como empresas individuales de

responsabilidad limitada (E.I.R.L).

Estas mypes de ferreterías ofrecen una amplia comercialización de herramientas de mano para el hogar y para la construcción en general.

Están organizados por un número pequeño de personas que laboran allí empezando por el dueño del local que es quien representa legalmente a la mype; el vendedor el cual es la persona que ofrece los productos a los clientes y es quien explica el funcionamiento de las herramientas y el precio de cada una de ellas, también hay una persona que atiende en caja que es la encargada de hacer el cobro respectivo del producto que desea adquirir el cliente, la cual recibe el dinero, entrega el comprobante de pago y entrega el producto.

2.2.9. El financiamiento

Se entiende por financiamiento, a las diversas decisiones que debe tomar el gerente financiero de una MYPE, con la finalidad de obtener recursos económicos para poder realizar normalmente sus actividades, ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

2.3 Referencial teórico

2.3.1 Teoría del financiamiento

El comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, toda oportunidad de inversión real está acompañada y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio

Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

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 años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción 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 los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses 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 los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias 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. Los avances de la teoría de las asimetrías 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. Lo 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 tradicionales, muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en sí la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern, pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios 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). Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera.

Por otro lado Alarcón nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera.

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un

trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M. los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

Proposición I: Brealey y Myers, afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

Proposición II: Brealey y Myers, plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno

requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son: **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en:

El Financiamiento a corto plazo. Está conformado por:

a) **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

b) **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

c) **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano

d) **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo,

consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

e) Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

f) Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Herrera, Limón y Soto, 2006).

El Financiamiento a largo plazo. Está conformado por:

a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de una accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

c) Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

d) Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Brisos y Bigier, 2006).

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de todo tipo comunitario, público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diversos tipos a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras,

asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

- **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

2.3.2 Teoría de las empresas

Una teoría sobre la empresa o los empresarios sería un conjunto sistemático de reglas, leyes y principios que intentan explicar el funcionamiento de la misma. A lo largo de los años diferentes escuelas y autores han hecho hincapié en diferentes aspectos. En relación a las teorías sobre las empresas podemos encontrar:

2.3.2.1. Teoría neoclásica o marginalista (Walras, Marshall, Jevons): se desarrolla desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del siglo XX. Sus seguidores afirman que el mercado y su "mano invisible" fijan los precios de los factores y de los productos, por lo que la función de la empresa se limita a combinar los factores para obtener los productos que le permitan lograr el máximo beneficio.

2.3.2.2. Teoría de los costes de transacción (Williamson y Coase): cuando una empresa necesita, por ejemplo, materias primas puede comprarlas en el mercado o producirlas ella. Si la empresa decide ir al mercado tendrá los costes de transacción, esto es, costes de búsqueda de proveedores, costes de contratación y costes de incertidumbre. Así la empresa, para evitar estos costes, puede producir lo que necesita, pero en este caso aumentarán los costes de coordinación (gestión). Por

tanto la empresa actúa siempre que los costes de coordinación sean menores que los costes de transacción.

2.3.2.3. Teoría social: La actividad de una empresa tiene consecuencias sociales. La empresa no debe perseguir sólo fines económicos sino también sociales. Para ello confeccionará un "Balance Social" donde recoge información sistemática de las contribuciones de la empresa a la sociedad y de las relaciones sociales que la empresa genera en un ejercicio tanto internos (relaciones laborales, estilo de dirección) y externos (sobre sus clientes, el medio ambiente, proveedores y la comunidad).

2.3.2.4. Teoría de la empresa como sistema: la empresa, al ser una realidad socio-económica, es estudiada por varias ramas del conocimiento (Economía, Derecho, Sociología...) para su análisis es necesario un enfoque interdisciplinario, que se puede realizar a partir de la Teoría General de Sistemas que considera un sistema como un conjunto de elementos ordenados según unas normas y relacionados para el cumplimiento de ciertos objetivos.

2.3.3 Teoría de los sectores productivos

La actividad económica está dividida en **sectores económicos**. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo a los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

División según la economía clásica

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

- a) Sector primario o sector agropecuario.
- b) Sector secundario o sector industrial.
- c) Sector terciario o sector de servicios.

A) Sector primario o agropecuario

Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.

B) Sector secundario o industrial

Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Se divide en dos sub-sectores: industrial extractivo e industrial de transformación:

i.- **Industrial extractivo:** extracción minera y de petróleo.

ii.- **Industrial de transformación:** envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

C) Sector terciario o de servicios

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc.

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

Aunque los sectores anteriormente indicados son aquellos que la teoría económica menciona como sectores de la economía, es común que las actividades económicas se diferencien aún más dependiendo de su especialización. Lo anterior da origen a los siguientes sectores económicos, los cuales son:

1. Sector agropecuario: Corresponde al sector primario mencionado anteriormente.

2. Sector de servicios: Corresponde al sector terciario mencionado anteriormente.

3. Sector industrial: Corresponde al sector secundario mencionado anteriormente.

4. Sector de transporte: Hace parte del sector terciario, e incluye transporte de carga, servicio de transporte público, transporte terrestre, aéreo, marítimo, etc.

5. Sector de comercio: Hace parte del sector terciario de la economía, e incluye comercio al por mayor, minorista, centros comerciales, cámaras de comercio, plazas de mercado y, en general, a todos aquellos que se relacionan con la actividad de comercio de diversos productos a nivel nacional o internacional.

6. Sector financiero: En este sector se incluyen todas aquellas organizaciones relacionadas con actividades bancarias y financieras, aseguradoras, fondos de pensiones y cesantías, fiduciarias, etc.

7. Sector de la construcción: En este sector se incluyen las empresas y organizaciones relacionadas con la construcción, al igual que los arquitectos e ingenieros, las empresas productoras de materiales para la construcción, etc.

8. Sector minero y energético: Se incluyen en él todas las empresas que se relacionan con la actividad minera y energética de cualquier tipo

(extracción de carbón, esmeraldas, gas y petróleo; empresas generadoras de energía; etc.).

9. Sector solidario: En este sector se incluyen las cooperativas, las cajas de compensación familiar, las empresas solidarias de salud, entre otras.

10. Sector de comunicaciones: En este sector se incluyen todas las empresas y organizaciones relacionadas con los medios de comunicación como (telefonía fija y celular, empresas de publicidad, periódicos, editoriales, etc.).

III. HIPÓTESIS

El financiamiento es de gran importancia para el avance progresivo de las Mypes ?.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación será aplicada – descriptivo - cuantitativo

4.2. Método de investigación

El método de investigación será deductivo – inductivo – deductivo

4.3. Sujetos de la investigación

Los sujetos de la investigación serán:

.- Las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro ferretería del Distrito de Nuevo Chimbote.

4.4. Escenario de estudio

- Internacional
- Nacional
- Regional
- Local

4.5 Población y muestra

Se utilizó una población muestral de 7 micro y pequeñas empresas, porque se tomó a toda la población de las Mypes del sector comercio rubro ferreterías de del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016. Para la realización del estudio.

4.6. Procedimiento de recolección de datos cualitativos

4.6.1 Técnica de recolección de datos

La técnica de recolección de datos será la siguiente:

- Para la recolección de datos (resultados) del objetivo específico 1, se utilizará la técnica de la revisión bibliográfica – documental.
- Para la recolección de datos (resultados) del objetivo específico 2, se utilizará la técnica de la entrevista a profundidad.
- Para la obtención de los datos (resultados) del objetivo específico 3, se utilizará la técnica de comparación de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.6.2 Instrumentos de recolección de datos

- Para la recolección de datos (resultados) del objetivo específico 1, se utilizará como instrumento la ficha bibliográfica.
- Para la recolección de datos (resultados) del objetivo específico 2, se utilizará un cuestionario de preguntas cerradas pertinentes.
- Para la obtención de los datos (resultados) del objetivo específico 3, se utilizará como instrumento el cuadro de resultados de los objetivos específicos 1 y 2.

4.6.3 Procesamiento de datos

Los datos (resultados) del objetivo específico 1 serán consignados en el Cuadro 01 del informe de investigación (tesis), para luego hacer un análisis correspondiente. Los datos (resultados) del objetivo específico 2 serán consignados en el Cuadro 02 del informe de investigación (tesis), para luego hacer un análisis correspondiente.

Los datos (resultados) del objetivo específico 3 serán consignados en el Cuadro 03 del informe de investigación (tesis), para luego hacer un análisis correspondiente.

4.7. Consideraciones éticas y de rigor científico

4.7.1. Consideraciones éticas

Las consideraciones éticas no aplican.

4.7.2. Consideraciones de rigor científico

Las consideraciones de rigor científico de la investigación estará establecido en la coherencia lógica interna que se da entre: título – pregunta orientadora - enunciado del problema – objetivo general – objetivos específicos – referencial teórico conceptual – metodología y referencias bibliográficas.

V. RESULTADOS Y DISCUSION

5.1 Presentación de resultados

5.1.1 Perfil de los administradores y/o representantes (Objetivo específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 72% (5) de los administradores tienen entre 36-45 años, mientras que el 14% (1) tiene 25-35 y el 14% (1) restante tiene 46-55 años.
Sexo	2	El 100% (7) de los representantes de las Mypes encuestadas son del sexo masculino y ninguno

		del sexo femenino.
Grado de instrucción	3	El 72% (5) tiene secundaria completa, el 14% (1) superior y el 14% (1) superior no universitaria completa.

Fuente: Tablas 01, 02 y 03 (Anexo N° 02)

5.1.2 Perfil de las Mypes (Objetivo específico 2)

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo de actividad	4	El 58% (4) tienen más de tres años, el 14% (1) tiene uno, el 14% (1) tiene dos y el 14% (1) cuenta con tres años.
Formalidad de las Mypes	5	El 100% (7) de las Mypes encuestadas son formales y por tanto cumplen con todas las normas vigentes.
Tipo de trabajadores	6	El 57% (4) son no permanentes y el 43% (3) permanentes.
Finalidad para la formación de la Mype	7	El 100% (7) se formaron con la finalidad de obtener ganancias.
Racionalidad de subsistencia	8	El 43% (3) si fueron formadas para dar empleo a familiares, mientras que el 57% (4) manifestó que no.

Fuente: Tablas 04, 05, 06, 07 y 08 (Anexo N° 02)

5.1.3 Respecto al financiamiento (Objetivo específico 3)

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Se solicitó crédito financiero	9	El 100% (7) de los encuestados si solicitaron crédito financiero en el 2016.
Fue atendido en los créditos solicitados	10	El 57% (4) si fue atendido, mientras que el 43% (3) no tuvo éxito.
Cuántas veces solicitó	11	El 86% (6) ha solicitado una a dos veces y el 14% (1) varias veces.
De la pregunta anterior, fue atendido en los créditos solicitados	12	El 43% (3) si fue atendido en el crédito pero el 57% (4) no.
En qué invirtió el crédito	13	El 72% (5) invirtió el crédito en compra de suministros, el 14% (1) capital de trabajo y el otro 14% (1) mejoras de local.
Cree qué el crédito financiero mejora la rentabilidad de la empresa	14	El 86% (6) dijeron que si mejora la rentabilidad de la empresa, y el 14% (1) cree que no.
Recurre a financiamiento informal	15	El 57% (4) si recurre a créditos informales mientras que el 43% (3) no lo hace.

Tipo de crédito informal	16	El 43% (3) recurre a prestamistas, el 14% (1) a otros créditos y el 43% (3) a ninguna de ellas.
--------------------------	----	---

Fuente: Tablas 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15 y 16 (Anexo N°02)

5.2 Análisis y discusión de resultados

5.2.1 Perfil de los administradores y/o representantes

- La edad de los administradores del negocio de las Mypes encuestadas se encontró un 72% con edad de 36-45 años, lo que concuerda con los resultados de Reyna y Sagástegui, donde la edad promedio de los representantes es de 42 a 50 años.
- El mayor grado de instrucción que tienen los representantes de las Mypes en este rubro es de un 72% en el nivel secundario, el cual concuerda con los resultados de Reyna.

5.2.2 Perfil de las Mypes

- El 58% de las Mypes encuestadas tienen más de tres años de antigüedad y en una proporción el 14% tiene entre un año, dos y tres años de antigüedad, lo cual concuerda con Reyna y Trujillo con un 72% y 100%.
- El 57% de las Mypes encuestadas tienen trabajadores no permanentes, por tanto estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista laboral, los empleadores cuentan más con trabajadores eventuales.
- Solo el 43% de las Mypes fueron formadas para dar empleo a familiares, mientras que el 57% manifestó que no.

5.2.3 Respecto al financiamiento

- El 100% de los encuestados han solicitado crédito financiero, lo cual concuerda con Sagástegui, Reyna y Trujillo, donde tuvieron una gran proporción de solicitud de crédito.
- La gran parte del 57% si fue atendido en los créditos solicitados mientras que un 43% no tuvo éxito, por tanto estos resultados tienen relación con Sagástegui y Trujillo.

- El 43% de las Mypes encuestadas invirtió el crédito recibido en compra de suministros y un 14% de las Mypes invirtió en capital de trabajo y mejoras del local, donde los resultados tienen relación con Sagástegui, Reyna y Trujillo teniendo entre el 55% y 66% en inversión de compra de activos.

VI. CONCLUSIONES:

6.1. 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 tienen los representantes de las Mypes en este rubro es de un 72% en el nivel secundario.

6.2. Perfil de las Mypes

En el perfil de la Mypes, el 58% de la encuestadas tienen más de tres años de antigüedad y en una proporción el 14% tiene entre un año, dos y 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.

6.3. Respecto al financiamiento

Las encuestas indicaron que 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.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1.- Francis, K. (s.f). La importancia del financiamiento para las empresas. *La voz de Houston*.

- 2.- Perú, B. C. (2009). *www.bcrp.gob.pe*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>
- 3.- Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012 Noviembre 16]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>.
- 4.- Zambrano, M. (2006). Realmente el gobierno apoya las Mypes. Lima: [citada 2008 Mar 23]. Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.
- 5.- Zorrilla, J. (2007). Las Pymes en México y su Participación en la Economía, México: <http://www.gestiopolis.com>.
- 6.- PAZ, C. d. (2010). *Mypes Nuevo Chimbote* . Obtenido de <http://mypesnuevochimbote2010.blogspot.pe/>
- 7.- Análisis de las fuentes de financiamiento para las MYPES, según Veleceta, año 2,013 disponible en: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- 8.- HERRERA, O. (2006). Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla.
- 9.- Zapata L. Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.
- 10.- Márquez., R. (1998). Financiamiento para las PYME. [trabajo para optar el título de licenciatura en administración].Caracas: Universidad Metropolitana.2006
- 11.- Quincho (2013), en un estudio denominado la influencia de la forma de acceso al financiamiento de las Mypes: <http://www.monografias.com/trabajos89/financiamiento-mypes/financiamiento-mypes.shtml#introduccion>

12.- REYNA, R. (2008). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote.

13.- HERMOSA, J. (2000). “Pequeña Empresa en América Latina”. Perú. Ediciones del Congreso del Perú, Segunda Edición. 2000. 305 pg. Ley que facilita desarrollo económico de las Mypes al diferir el pago de IGV a la cancelación de su factura. Proyecto de Ley N° 3273-2008 GR. (Congreso de la Republica 19-05-2009).

VIII. ANEXOS:

ANEXO 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ETAPAS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	DEDICACION SEMANAL (HORAS)
Recolección de datos			10 Horas
Análisis de datos			6 Horas
Elaboración del informe			8 Horas

ANEXO 02: PRESUPUESTO

GASTOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Lapicero	2	1.50	3.00

Hojas bond	20	0.10	20.00
Folder	2	1.20	2.40
Impresión	45	0.30	13.50
Copias	48	0.10	4.80
USB	1	35.00	35.00
Internet	25 horas		25.00
Movilidad		2.00	100.00
TOTAL			203.70

1. Financiamiento

Para la elaboración del trabajo de investigación y los gastos incurridos serán autofinanciados.

2. Empresa encuestada: “MYPES: Rubro: Ferreterías”

3. Encuesta

ANEXO 03: CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

DEPARTAMENTO ACADÉMICO METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

– DEMI

**CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O
REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍA DEL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recabar información de las Mypes del sector y rubro indicado anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Rubro Ferreterías del Distrito de Nuevo Chimbote, 2016.

La información que usted proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

Encuestador.....

Fecha.....

I.- DATOS GENERALES

1. DEL ENCUESTADO (Dueño y/o R. Legal)

A. Edad:.....

B. Sexo:

Masculino

Femenino

C. Estado Civil:

Soltero

Casado

Conviviente

Divorciado

Viudo

Otros

D. Grado de instrucción:

Primaria:

Incompleta

Completa

Secundaria:

Incompleta

Completa

Sup. No Universitario:

Incompleta

Completa

Sup. Universitario:

Incompleta

Completa

Ninguna

E. Cargo que desempeña en la empresa:.....

F. Tiempo que desempeña el cargo:.....

G. Profesión y/o ocupación.....

2. DE LA EMPRESA

A. actividad o rubro a la que se dedica la empresa:.....

B. Años de permanencia de actividad y rubro:.....

C. La Mype es: Formal Informal

D. N° de Trabajadores: Permanentes Eventuales

E. La Mype se formó con la finalidad de obtener ganancia (racionalidad empresarial)

SI NO

F. La Mype se formó para dar empleo a la familia (racionalidad de subsistencia)

SI NO

II. DEL FINANCIAMIENTO

1. Desde el inicio de sus actividades, la empresa ha solicitado algún crédito financiero

(Préstamo):

SI NO

2. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito al año 2016 ?

1.....

2.....

3.....

3. ¿A qué tipo de institución financiera ha solicitado el crédito?

.....

4. ¿Fue atendido en los créditos solicitados? SI NO

5. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el año 2016?

1.....

2.....

3.....

6. ¿Fue atendido en los créditos solicitados? SI NO

7. ¿Qué institución le otorgó el crédito?

.....

8. ¿Qué tasa de interés pagó?

.....

9. ¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa:

SI NO

10. ¿En qué ha invertido el crédito otorgado?:

Compra de activos.....

Capital de trabajo.....

Mejoramiento de infraestructura.....

Capacitación.....

Pago de deudas.....

Otros.....

11. ¿Recurre a financiamiento informal? SI NO

12. ¿A qué tipo? :

Personas.....

Instituciones.....

¿Qué tasa de interés paga?.....

13. ¿Por qué recurre a estos créditos informales?

.....

ANEXO 04:

A. PERFIL DE LOS ADMINISTRADORES Y/O REPRESENTANTES:

1. Edad de los administradores y/o representantes de las Mypes

Tabla N° 01

Alternativas	F°	P%
25 – 35	1	14%
36 – 45	5	72%
46 – 55	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que la edad de los administradores del negocio de las Mypes encuestadas se encuentra en un 72% con edad de 36 a 45 años.

2. Sexo de los administradores y/o representantes de las Mypes

Tabla N° 02

Alternativas	F°	P%
Masculino	7	100%
Femenino	0	0%

Total	7	100%
--------------	---	------

Fuente: Encuesta.

Se puede observar que el 100% de los representantes de las Mypes encuestadas son del sexo masculino y ninguno del sexo femenino.

3. Grado de instrucción de los administradores y/o representantes de las Mypes

Tabla N° 03

Alternativas	F°	P%
Ninguno	0	0%
Primaria	0	0%
Secundaria	5	72%
Superior	1	14%
Superior no universitaria	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Observamos que el mayor grado de instrucción que tienen las Mypes en este rubro es de un 72% en el nivel secundario.

B. PERFIL DE LAS MYPES:

4. Años de permanencia de actividad y rubro

Tabla N° 04

Alternativas	F°	P%
Un año	1	14%
Dos años	1	14%
Tres años	1	14%
Más de tres años	4	58%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 58% de las Mypes encuestadas tienen más de tres años de antigüedad y en una proporción del 14% tiene entre un año, dos y tres años de antigüedad.

5. ¿La Mype es?

Tabla N° 05

Alternativas	F°	P%
Formal	7	100%
Informal	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta

Podemos ver que el 100% de las Mypes encuestadas son formales y por tanto cumple con todas las normas vigentes.

6. Ud. cuenta con trabajadores?

Tabla N° 06

Alternativas	F°	P%
Permanentes	3	43%
No permanentes	4	57%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 57% de los trabajadores de las Mypes encuestadas son no permanentes en ellas.

7. La Mype se formó con la finalidad de obtener ganancia (racionalidad empresarial)

Tabla N° 07

Alternativas	F°	P%
Si	7	100%
No	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Observamos que un 100% de las Mypes si se formaron con la finalidad de obtener ganancias.

8. La Mype se formó para dar empleo a la familia (racionalidad de subsistencia)

Tabla N° 08

Alternativas	F°	P%
Si	3	43%
No	4	57%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Podemos visualizar que solo el 43% de las Mypes fueron formadas para dar empleo a familiares, mientras que el 57% manifestó que no.

C. DEL FINANCIAMIENTO:

9. En los años 2015 y 2016, la empresa ha solicitado algún crédito financiero?

Tabla N° 09

Alternativas	F°	P%
Si	7	100%
No	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 100% de los encuestados han solicitado crédito financiero en los dos últimos años.

10. ¿Fue atendido en los créditos solicitados?

Tabla N° 10

Alternativas	F°	P%
Si	4	57%
No	3	43%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Podemos ver que la gran parte del 57% si fue atendido en los créditos solicitados, mientras que un 43% no tuvo éxito.

11. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el año 2016?

Tabla N° 11

Alternativas	F°	P%
Uno a dos	6	86%
Varias veces	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 86% de las Mypes encuestadas han solicitado crédito uno a dos veces para su empresa.

12. De la pregunta anterior, ¿Fue atendido en los créditos solicitados?

Tabla N° 12

Alternativas	F°	P%
Si	3	43%
No	4	57%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 43% si fue atendido en el crédito solicitado, mientras un 57% no obtuvo el éxito deseado.

13. ¿En qué ha invertido el crédito otorgado?

Tabla N° 13

Alternativas	F°	P%
Compra de suministros	5	72%
Capital de trabajo	1	14%
Mejoram. del local	1	14%
Otros	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 72% de las Mypes encuestadas invirtió el crédito recibido en compra de suministros y un 14% de las Mypes invirtió en capital de trabajo y mejoras del local.

14. ¿Cree usted que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa?

Tabla N° 14

Alternativas	F°	P%
Si	6	86%
No	1	14%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Se observa que el 86% de las Mypes encuestadas creen que el crédito financiero mejora la rentabilidad de su empresa, pero un 14% cree que no.

15. ¿Recurre a financiamiento informal?

Tabla N° 15

Alternativas	F°	P%
Si	4	57%
No	3	43%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta.

Podemos ver que el 57% recurre a créditos informales, mientras que el 43% no lo hace.

16. ¿A qué tipo?

Tabla N° 16

Alternativas	F°	P%
Prestamistas	3	43%
Otras deudas	1	14%
N/A	3	43%
Total	7	100%

Fuente: Encuesta

Podemos ver que un 43% recurre a créditos informales de prestamistas, mientras que el 14% recurre a otros créditos y un 43% a ninguno de ellos.

ANEXO N° 05

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

LOS AHORROS PERSONALES	LOS AMIGOS Y LOS PARIENTES	BANCOS Y UNIONES DE CRÉDITO	LAS EMPRESAS DE CAPITAL DE INVERSIÓN
Para la mayoría de los negocios la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.	Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.	Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, sólo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.	Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

ANEXO N° 06

Empresas encuestadas

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Representaciones Flores S.R.L.	20402865866	Urb. Las Casuarinas Mz. A1 INTA Lt. 12 Nvo. Chimbote
Ferretería El Constructor E.I.R.L.	20445554767	Urb. Las Casuarinas Mz. B1 Lt. 6 Nvo. Chimbote
Representaciones Otuscanito S.A.C.	20445329488	Av. José Pardo Mz. H Lt. 14 P.J. 1° de Mayo Nvo. Chimbote
PC Distribuidor Y Servicios Generales Vecor E.I.R.L.	20531687362	Urb. Casuarinas Mz. A1 DPTO. Lt. 4 Nvo. Chimbote
Ferretería Rama S.A.C.	20531600771	Urb. Las Casuarinas Mz. A1 Lt. 5 Nvo. Chimbote
Centro Ferretero – Constructora E Inmobiliaria Gustavito S.A.C.	20531663188	San Luis I Etapa Mz. D Lt. 13 Nvo. Chimbote
Distribuidora Ferretera Unyen S.A.C.	20445415309	Los Olivos Mz. F6 Lt. 24 – Av. Pacifico Nvo. Chimbote