



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIARAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO  
COMPRA Y VENTA DE MADERA EN EL DISTRITO DE CHIMBOTE,  
2014.

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORA:**

Br. FLORES LEON JHOMIRA LIZBETH

**ASESOR:**

Dr. REINERIO ZACARÍAS CENTURIÓN MEDINA

**CHIMBOTE-PERÚ**

**2017**

**JURADO EVALUADOR Y ASESOR**

Dr. Santos Felipe Llenque Tume.

**Presidente**

Mgr. Miguel Angel Limo Vasquez.

**Miembro**

Mgr. Hector Ascencion Rivera Prieto.

**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por protegerme desde que nací, amarme incondicionalmente, por darme la paz en medio de los problemas, las fuerzas en todo momento para seguir adelante con mis metas y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi madre Rosa León; por darme la vida, por ser lo más importante en mi vida, guiarme enseñarme, ser una mujer integra y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional. A todas aquellas personas que en los momentos buenos, malos de mi vida siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda y amor.

A mis profesores, porque durante toda mi carrera profesional aportaron con un granito de arena en mi formación. A mi profesor de Investigación de Tesis Dr. Reinerio Zacarías Centurión Medina, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayuda a formarte como persona e investigación.

## DEDICATORIA

A mi madre Rosa, por haberme apoyado en todo momento a pesar de las circunstancias presentadas, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, porque creyó en mí, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ella, hoy puedo ver alcanzada mi meta ya que siempre está impulsándome en los momentos más difíciles, y porque el orgullo que siente por mí, es lo que me hace ir hasta el final de todos mis proyectos. Por ti madre, por lo que vales, porque admiro su fortaleza y por todo lo que has hecho de mí.

A mis amigos, por ayudarme incondicionalmente en mi formación profesional y que hasta ahora, siguen motivándome a seguir logrando mis sueños.

Finalmente a mis maestros, aquellos que marcaron cada etapa de mi camino universitario, y que me apoyaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de mi tesis.

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014. Fue descriptivo de diseño no experimental/transversal, se utilizó un cuestionario estructurado de 15 preguntas cerradas obteniendo los siguientes resultados: El 58% tienen entre 31 a 50 años de edad. El 70% son de género masculino. El 50% tienen grado de instrucción secundaria. El 80% son dueños. El 70% desempeñan el cargo de 7 a más años. El 80% tienen permanencia en el rubro de 7 a más años. El 100% cuenta con 1 a 5 trabajadores. El 100% son formales. El 100% fue creado para obtener ganancias. El 100% solicitó crédito financiero. El 70% solicitó más de 6 veces financiamiento. El 100% solicitó crédito de una institución bancaria. El 80% pagó una tasa de interés del 20% anual. El 100% invirtieron en capital de trabajo. El 100% incrementaron su rentabilidad. **Se concluye que:** los representantes ya encuestados, tienen edad de 31 a 50 años, son género masculino, tienen un grado de instrucción secundaria y son dueños de sus ganancias desde hace 7 años a más. Tienen 1 a 5 trabajadores, son formales y fueron creadas para obtener ganancias. La mayoría solicitaron algún crédito financiero, de una institución bancaria, a una tasa de interés del 20% anual, por más de 6 veces, invirtiendo en capital de trabajo, obteniendo rentabilidad para su empresa.

**Palabras claves:** Financiamiento, Micro y pequeñas empresas y Representantes.

## **ABSTRAC**

The general objective of this research was to determine the main characteristics of the financing of the micro and small enterprises of the commerce-sector sector, Wood purchase and sale of the District of Chimbote, 2014. It was descriptive of non-experimental / transversal design, a structured questionnaire was used of 15 closed questions obtaining the following results: 58% are between 31 to 50 years of age. 70% are male. 50% have a secondary level of education. 80% are owners. 70% hold the position for 7 years or more. 80% have permanence in the category of 7 to more years. 100% have 1 to 5 workers. 100% are formal. 100% was created to make a profit. 100% requested financial credit. 70% request more than 6 times financing. 100% request credit from a banking institution. 80% paid an anual interest rate of 20%. 100% invested in working capital. 100% increased their profitability. **It is concluded that:** the representatives already surveyed, are between the ages of 31 and 50, are male, have a secondary level of education and have owned their earnings for 7 years or more. They have 1 to 5 workers, they are formal and they were created to make a protif. The majority requested some financial credit, from a baking institution, at an anual interest rate of 20%, for more than 6 times, investing in working capital, obtaining profitability for their Company.

**Keywords:** Financing, Micro and small companies and Representatives.

## CONTENIDO

1. TITULO .....	i
2. JURADO EVALUADOR Y ASESOR .....	ii
3. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.....	iii
4. RESUMEN .....	v
5. CONTENIDO.....	vii
6. ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN LITERATURA.....	8
2.1 Antecedentes. ....	8
2.2 Bases teóricas .....	15
2.3 Marco conceptual .....	26
III. HIPOTESIS.....	28
IV. METODOLOGIA .....	29
4.1 Diseño de la investigación.....	29
4.2 Población y muestra .....	29
4.3 Definición y Operacionalización de la variable .....	30
4.4 Técnicas e instrumentos .....	32
4.5 Plan de análisis.....	32
4.6 Matriz de consistencia.....	33
4.7 Principios éticos. ....	35
V. RESULTADOS.....	36
5.1. Resultado.....	36
5.2 Análisis de resultados y discusión.....	39
V. CONCLUSIONES .....	46
Referencias Bibliográficas .....	47
Referencias .....	47
Anexos.....	49

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### TABLAS:

<b>Tabla 1.</b> Características de los Representantes Legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.....	36
<b>Tabla 2.</b> Características de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.....	37
<b>Tabla 3.</b> Características del Financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.....	38

### FIGURAS (Anexos):

<b>Figura N° 01:</b> Edad del representante.....	55
<b>Figura N° 02:</b> Sexo del representante.....	56
<b>Figura N° 03:</b> Grado de instrucción del representante.....	56
<b>Figura N° 04:</b> Cargo.....	57
<b>Figura N° 05:</b> Tiempo que desempeña en el cargo.....	57
<b>Figura N° 06:</b> Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro.....	58
<b>Figura N° 07:</b> Cantidad de Trabajadores en la Empresa.....	58
<b>Figura N° 08:</b> La empresa es.....	59
<b>Figura N° 09:</b> Su empresa se creó para.....	59

<b>Figura N° 10:</b> La empresa ha solicitado algún crédito financiero.....	60
<b>Figura N° 11:</b> Cuántas veces ha solicitado un crédito.....	60
<b>Figura N° 12:</b> A qué tipo de institución financiera solicito el crédito.....	61
<b>Figura N° 13:</b> Tasa de interés pago.....	61
<b>Figura N° 14:</b> Inversión del crédito recibido.....	62
<b>Figura N° 15:</b> El financiamiento recibido permitió obtener rentabilidad.....	62

## I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas, actualmente cumplen un papel vital en el desarrollo de diversas economías del mundo juegan un rol muy importante en la economía, porque generan más empleos que las empresas grandes o por el propio estado.

Un negocio sin recursos de financiamiento se moverá con dificultad bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Una empresa puede tomar diferentes avenidas para conseguir financiamiento, y puede ser usada más de una opción. El financiamiento escogido dependerá del deseo de la empresa de estar endeudada, cuán solventes son los dueños el negocio en el momento en que el negocio fue fundado y la cantidad de dinero que un negocio necesitará para lanzar y mantenerse por sí mismo a través de una variedad de eventos. **(Francis, S.f)**

El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha el negocio y puede ser usada más de una opción pero dependerá cuan solventes son los dueños del negocio es decir que cantidad de dinero necesitara poner en marcha el negocio. Hoy en día la gran mayoría de las Micro y pequeñas empresas han ido creciendo a la mano con el sector micro financiero.

Por otro lado a pesar que estas Micro y pequeñas empresas son importantes muchas de ellas tienen problemas de Financiamiento por que tienen impedimentos al solicitar un crédito en el sistema bancario. Este obstáculo, frena su desarrollo y expansión en el mercado nacional, ya que al no obtener el dinero necesario para llevar a cabo las operaciones de su empresa, afrontan graves problema de liquidez; y si acceden al crédito, el costo de este es muy alto (debido a que se cobran altas tasas de interés). **(Caballero, 2009)**

Las Micro y pequeñas empresas tienen problemas de financiamiento porque tiene impedimentos al solicitar un crédito lo cual estancan su desarrollo y expansión en el mercado nacional enfrentando graves dificultades. En Perú otra de las razones es porque hay empresarios peruanos en las Micro y pequeñas empresas que no quieren endeudarse en bancos frenando sus inversiones prefiriendo quedarse y no acudir al banco.

Además de los obstáculos descritos, se atribuyen otras características a las Micro y pequeñas empresas que las hacen menos atractivas como sujetos de crédito, ya que obtienen sus recursos principalmente de la reinversión de sus utilidades, no realizan grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología, en su mayoría son informales, no poseen experiencia de gestión administrativa, se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación. **(Caballero, 2009)**

Las Micro y pequeñas empresas no realizaron grandes inversiones en activo fijo ni en tecnología y en su mayoría son informales. En el Perú si no en todo el mundo se ven casos que muchos de los dueños de las Micro y pequeñas empresas prefieren confiar en sus conocimientos, propia experiencia, no tienen esa visión de proyectarse a futuro con los cambios ocurridos en el mundo de los negocios y las necesidades de su actualidad. Optan realizar sus actividades en la informalidad y hasta en la clandestinidad para evitar los compromisos formales pero no se dan cuenta que esto repercute negativamente sobre ellos mismos ya que en consecuencia les dificulta el financiamiento y les impide llegar a nuevos mercados.

Pero este problema no solamente es a nivel nacional sino también a nivel internacional, por ejemplo: Los gobiernos alemán y español han firmado en Berlín un acuerdo para destinar 1.600 millones de euros a la financiación de las pequeñas y medianas empresas en España. El instituto de crédito alemán KfW y el español ICO aportaron 800 millones cada uno para aliviar los problemas de financiación y acceso al crédito de las pymes españolas, este acuerdo ayudará a luchar contra uno de los principales problemas con los que se encuentran las pymes españolas, que es el acceso a la financiación. Este tipo de sociedades, que componen la mayor parte del tejido empresarial español, deben volver a crear empleo para los jóvenes y puestos de formación. **(El País, 2013)**

Los gobiernos alemán y español han invertido 1. 600 millones de euros a la financiación de las pequeñas y medianas empresas en España, aportando 800 millones cada uno para aliviar los problemas de financiación y acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas españolas, generando mayor empleo para los jóvenes y puestos de formación. En el caso de Perú la falta de innovación, la falta de acceso para que la gran cantidad de

empresas que se crean en el Perú se traduzca efectivamente en una mejora en el número de empleos disponibles en el mercado.

En México presentan limitantes externas al crecimiento de las pymes se refieren a los trámites gubernamentales y la fiscalización, al limitado acceso al financiamiento y a la ineficacia de los programas gubernamentales. Casi 40% argumentó en el 2009 no utilizar el crédito bancario por las altas tasas de interés, plazos cortos, altas exigencias de garantías y trámites burocráticos. La severidad de estas condiciones se justifica normalmente por la morosidad del sector. Desde el punto de vista de los bancos, los mayores obstáculos para el financiamiento a este tipo de empresas provienen de los elevados costos de transacción de operaciones pequeñas, del bajo índice de supervivencia de las pymes, la ausencia de transparencia en materia contable, la alta proporción de informalidad e irregularidades en materia fiscal y de seguridad social. **(Pavón, 2010)**

Las Micro y pequeñas empresas en México casi el 40% argumento en el año 2009 no utilizar el crédito bancario por las altas tasas de interés, plazos cortos, altas exigencias de garantías y trámites burocráticos; justificando normalmente por la morosidad del sector. En el Perú los créditos a las micro y pequeñas empresas se han ido desacelerando, en parte como respuesta a lo que ha estado ocurriendo a nivel macroeconómico en términos de la desaceleración de la economía, y también debido a que recientemente que las empresas micro financieras para identificar nuevos deudores que sean sujetos de crédito va aumentando conforme se va cubriendo una mayor parte del mercado.

En Colombia problemas de acceso a financiamiento en las Micro y pequeñas empresa se traduce en la falta de acceso a fuentes de financiamiento, y en la teoría financiera esto se puede explicar con la teoría de racionamiento del crédito y la teoría de jerarquía de preferencias, este problema afecta su estructura de capital y el costo del financiamiento. Otras de las causas por las cuales las Pymes no recurren al crédito bancario son: Altas tasas de interés, falta de garantías, trámites burocráticos, disponibilidad de recursos propios. Además de las fuentes de financiamiento frecuente de las Pymes, son: Proveedores y Tarjetas de crédito. **(Saavedra & Bustamante , 2013)**

Cabe señalar que Colombia las Micro y pequeñas empresas no recurren al crédito bancario y es por las altas tasas de interés, falta de garantías, trámites burocráticos,

disponibles de recursos propios. Afectando su estructura de capital y el costo del financiamiento. En el caso de Perú se podría decir que sucede lo contrario, el interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzcan y también el Estado apoya este tipo de actividades cobrando menos Impuestos a la renta.

En Argentina las pequeñas y medianas empresas cumplen un papel estratégico y primordial en la vida social y económica de la República Argentina. Las principales causas de los inconvenientes al financiamiento, se destacan los problemas “información asimétrica” definidos bajo los conceptos de “selección adversa y riesgo moral”. La información asimétrica aparece como la principal causa de imperfección en el mercado financiero, en el caso de los contratos financieros, esto es el proceso de financiación de las PYMES por la Banca, la asimetría nace en el hecho de que el Banco o acreedor no posee suficiente información ni control sobre el uso que la empresa o deudor dará a los fondos. El problema de selección adversa surge de la información escasa o incompleta. Esto es cuando alguna de las partes intervinientes en un contrato carece de información relevante para el resultado final. El riesgo moral existe cuando el valor de una transacción para algunas de las partes intervinientes en un contrato, puede verse afectado por acciones o decisiones adoptadas por la otra parte, las cuales no pueden ser controladas totalmente por la primera. En conclusión bajo esta óptica, el resultado es el racionamiento en los fondos y el incremento de la tasa de interés ofrecida al mercado. Estas situaciones hacen difícil el acceso al crédito a las PYMES. Las altas tasas y extensivas garantías requeridas, actúan como barreras para nuevos proyectos. Como reflexión se puede concluir que este accionar en el mercado de crédito es resultado de las conductas racionales de los prestamistas buscando la maximización de los beneficios. Bajo esta lógica, en la teoría económica se puede suponer que los problemas en los mercados financieros de este tipo, constituyen un tipo de falla de mercado. **(Uccellatore, 2012)**

Las micro y pequeñas empresas las principales causas de los inconvenientes al financiamiento, se destacan los problemas “información asimétrica” definidos bajo los conceptos de “selección adversa y riesgo moral”. Lo cual estas situaciones hacen difícil el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, las altas tasas y extensivas garantías requeridas, actúan como barreras para nuevos proyectos. En Perú el gran problema de las micro y pequeñas empresas no tienen capital no porque

no haya dinero, hay y de sobra, sino porque por una serie de razones las Micro y pequeñas empresas no pueden hacer eso del dinero o de capitales. Sin embargo estas empresas presentan problemas de financiación y de acceso al crédito, ya que las micro y pequeñas empresas son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones.

En Chile, las Micro y pequeñas empresas (MYPE) argumentan tener problemas para disponer de recursos bancarios; lo que atribuyen esencialmente a los altos costos y a la falta de garantías. **(Ferraro & Stumpo, 2010)**

Sí bien es cierto que en Chile las micro y pequeñas empresas tienen problemas bancarios por los altos costos y la falta de garantías por lo contrario en Perú las micro y pequeñas empresas no optan por entidades que pueden otorgar elevados créditos, elevadas tasas de interés pasivas o bajas tasas de interés activas, porque puede tratarse de entidades que operan fuera de la ley.

En el Perú, por la falta de financiamiento no pueden hacer crecer sus empresas, ya que una gran parte de micro y pequeñas empresas que no buscan este financiamiento por dos motivos: Una razón es porque hay empresarios peruanos que dicen que no quieren endeudarse y deber a los bancos y la segunda razón es que los empresarios frenan inversiones porque prefieren quedarse pequeños y así no acudir al banco para no endeudarse, tienen miedo al endeudamiento. Según el Informe MIPYME Perú 2013, el 19% de micro y pequeñas empresas se auto racionan a pedir créditos, es decir que los empresarios no acuden a los bancos a pedir préstamos por el simple hecho de que no se los van a dar. Lo positivo es que el 21% (de micro y pequeñas empresas) que sí va al banco, apenas tienen restricciones financieras, esto es un dato positivo y es un dato optimista. **(Gestión, 2014).**

En el Perú los graves problemas de financiamiento en las Micro y pequeñas empresas son el miedo a endeudarse y deber a los bancos causando frenar sus inversiones quedándose pequeños. La falta de apoyo por parte del sistema bancario siendo un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actual.

En la Región Ancash, las micro y pequeñas empresas no solo tienen problemas de financiamiento para modernizar sus activos fijos, sino que también se enfrentan a la vulnerabilidad de su poco capital de trabajo con que cuentan para el desarrollo de sus actividades cotidianas. Asimismo, por la lentitud de los intermediarios financieros formales, tienen que acudir a la banca paralela y a la banca de consumo, quienes les cobran una tasa de interés más alta que la banca comercial formal. También el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas se ha convertido en un problema estructural debido a que el sistema bancario no los considera como un sector apto para colocar sus capitales, todo lo contrario, las ven como un segmento empresarial de mucho riesgo, debido a que no poseen el capital patrimonial suficiente para avalar los créditos solicitados.

Finalmente en Chimbote donde se desarrolló el trabajo de investigación existen Micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de maderas conocidas como Madereras, pero se desconoce si estas micro y pequeñas empresa adquieren o no financiamiento y si las hacen, de que entidades financieras las adquieren y cuál es la tasa de interés que pagan por ello. Por lo expuesto anteriormente se planteó el siguiente enunciado de investigación:

***¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014?***

Para dar respuesta a la problemática se planteó el siguiente objetivo general:

Determinar las principales características del Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.

Para poder alcanzar el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos:

Determinar las principales características del representante de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.

Determinar las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.

Determinar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.

La investigación se justifica porque nos permite conocer las características del financiamiento en las micro y pequeñas. Determinar las principales características del representante de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014. Además nos permite tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento en las micro y pequeñas empresas y poder tener una mejor toma de decisiones.

Desde el punto de vista económico financiero, la investigación será útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las micro y pequeñas empresas.

Finalmente, este trabajo servir de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; de la región y del país, los resultados de esta investigación permitirán conocer las principales causas y efectos que influyen en el financiamiento.

## II. REVISIÓN LITERATURA

### 2.1 Antecedentes.

En su estudio de investigación titulado: “*Caracterización del financiamiento y la competitividad de las mypes del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito el porvenir, año 2014*”. Objetivo General: Describirlas principales características del financiamiento y la competitividad de las Mypes del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito El Porvenir, año 2014. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 53 % de ellos manifestaron tener 41 años de edad a más. El 73 % de ellos son de sexo Masculino. El 40 % manifestaron haber culminado estudios secundarios. Respecto al financiamiento: El 80 % de ellos manifestaron tener financiamiento de terceros. El 47 % de ellos manifestaron recurrir a las Cajas para obtener crédito. El 50 % obtuvo crédito menos de S/. 1500. El 69 % obtuvo crédito de S/. 1501 a S/. 4999. El 80 % de ellos manifestaron haber invertido el crédito en capital de trabajo. Se concluye que: Los representantes de las Mypes del distrito El Porvenir son personas adultas con experiencia en el sector de calzado en su mayoría hombres, ya que se tiene cierta tendencia a que los hombres son los que dirigen el negocio como cabeza de familiar, solo tienen como grado de instrucción secundaria por lo que quizá se vieron en la necesidad de formar un negocio para poder tener ingresos económicos. Financian su actividad económica mediante préstamos para los cuales recurren a las Cajas Municipales de ahorro y Crédito (CMAC), ya que son más flexibles en el otorgamiento de crédito y además según el crecimiento del negocio les van dando facilidades de montos mayores de créditos en el transcurso del tiempo, invirtiendo más en su capital de trabajo. Tienen un buen trato con sus proveedores y un buen nivel de fidelización con sus clientes, lo que genera un buen grado de negociación tanto como con sus clientes como con sus proveedores, además se enfrentan a un alto nivel de competencia, para ello en el aspecto que más deben de tener en cuenta es el precio y seguido por la calidad del producto para contrarrestar la alta amenaza de productos importados a bajo costo, con la finalidad de incrementar sus ingresos y así ir equipándose de maquinaria tecnológica para sus procesos productivos. (Valdeiglesia, 2015).

En su estudio de investigación titulado: “*Caracterización del financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, 2013*”. Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, 2013. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 70% tienen educación superior y el 30% secundaria. El 50% de encuestados son propietarios y el otro 50% son administradores contratados. Respecto a las características de las Mypes: El 50% de empresarios encuestados informa que su empresa tiene una permanencia en el rubro de 5 años a más. El 50% tiene contratado de 1 a 5 trabajadores. Respecto al financiamiento: El 60% de empresarios encuestados informa que la forma de financiamiento proviene de capital propio. El 80% de obtuvo algún tipo de financiamiento. El 30% solicitaron financiamiento de 1001 hasta 10000 nuevos soles. El 60% solicitaron financiamiento a Cajas Municipales. El 100% solicitaron financiamiento con una tasa de interés de 5 al 10%. El 60% de empresarios informa que el financiamiento que solicitaron fue suficiente. El 60% de empresarios utilizó el financiamiento en la compra de maquinaria y equipos. Se concluye que: La mayoría de los representantes de las MYPE son de sexo masculino y tienen educación superior, tienen un tiempo de permanencia en el mercado más de 5 años, tienen de 1 a 5 trabajadores, son financiadas por un capital propio, solicitan financiamiento lo hacen por el monto de 1001 hasta 10000 nuevos soles, solicitaron financiamiento a Cajas Municipales y la mayoría con una tasa de interés del 5 al 10%, utilizó el financiamiento obtenido en la compra de maquinaria y equipos. **(Chinchayan, 2015).**

En su estudio de investigación titulado: “*Caracterización del financiamiento de las mypes de las micro y pequeñas empresa del Perú: Caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014.*”. Objetivo General: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú y del sector comercio-rubro carpintería del distrito de Chimbote 2014. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 80,0% son jóvenes. El 60,0% son del sexo masculino. Respecto al grado de instrucción: El 60% de los representantes legales de las Mypes poseen instrucción secundaria completa.

Respecto a las características de las Mypes: El 80,0% de las MYPES tiene un tiempo de 1 –5 años en rubro de carpinterías. El 100,0% de las MYPES son formales. El 80,0% de las MYPES se formó con la finalidad de obtener rentabilidad. Respecto al financiamiento: El 80,0% de las MYPES con capital de terceros. El 75 % recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles. El 75,0% solicitaron crédito financiero una vez. El 100,0% de las MYPES ha obtenido microcréditos del sistema Bancario, al 50,0% les otorgaron el crédito al 3,5% de interés mensual, y al otro 50,0% una tasa de interés mensual del 1,5%. El 75,0% manifestaron que el crédito financiero que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo. El 100,0% de encuestados que recibieron crédito financiero, manifestaron que las el crédito financiero recibido mejoró la rentabilidad de su empresa. Se concluye que: Los empresarios encuestados del rubro Carpinterías del Distrito de Chimbote, son personas adultas de 26 - 60 años de edad, varones, con estudios de educación secundaria completa y dueños de la empresa, tienen de 1 – 5 años en la actividad y el rubro, se encuentran formalizadas y se formaron con la finalidad de obtener rentabilidad, financia sus Actividades con capital de terceros, recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles, ha obtenido microcréditos del sistema Bancario, les otorgaron el crédito al 3,5 % y 1,5% de interés mensual, solicitaron crédito financiero una sola vez, el crédito financiero que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo, el crédito financiero recibido mejoró la rentabilidad de su empresa, son muy diferentes en los montos de créditos obtenidos ya que las Mypes del Perú tienen un promedio de monto de 24,111 soles y en el rubro carpinterías es de 3,000 - 10,000 soles, en ambos casos solicitaron créditos mediante el sistema financiero bancario, en el Perú recibieron créditos en más de una vez y en el rubro carpinterías sola una vez que solicitaron créditos durante el periodo o año. En ambos casos el crédito obtenido fue invertido en Capital de trabajo y si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. **(Castillo, 2015).**

En su estudio de investigación titulado: *“Caracterización del financiamiento y a capacitación de las mypes del sector comercio, compra - venta de artesanía en el distrito de Chanchamayo, 2013”*. *Objetivo General:* Determinar las características del financiamiento y la capacitación en el ámbito de estudio de las mypes del sector comercio, compra-venta de artesanía en el distrito de Chanchamayo 2013. Obteniendo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 42.11% de los empresarios están entre 20 y 30. El 57.89% de los empresarios es masculino. El 47% de los empresarios

cuenta con educación básica. El 63.16% de los empresarios consideran que son comerciantes. Respecto a las características de las Mypes: El 68.42% hace referencia que tiene menos de tres años en el rubro. El 78.9% esta formalizado como empresa. El 73.68% manifiestan que desarrollan actividad complementaria. El 95% no cuenta con trabajadores en ninguna condición. El 79% de los empresarios encuestados refieren que iniciaron el negocio por obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 63.16% de los encuestados refieren que las operaciones de sus negocios son autofinanciados. El 71%, quienes operan con sistema de crédito han solicitado a una entidad financiera no bancaria. El 50% han solicitado dos veces durante el 2013. El 83%, refiere que si recibió el crédito solicitado. El 33.33%, ha empleado el préstamo en otras. El 100% de los encuestados el 52.63% refieren que aumento en menor cantidad. Se concluye que: El desarrollo de la actividad comercial del sector artesanía, se ha incrementado en los últimos años, todo principalmente por personas jóvenes tal es así esto se puede corroborar con los resultados obtenidos. Otra información importante que se pudo encontrar fue la mayoría de los empresarios son de género masculino. Del mismo modo se observa con referente a los grados de instrucción, también existe cantidad considerable que cuenta con estudios básicos y técnicos. En el estudio se ha encontrado indicadores que en los últimos años habría crecido, esto se puede observar que una cantidad considerable de mypes en el rubro de contra venta de artesanía llevan no mayor a tres años, en este mismo estudio también observamos que en su mayoría se encuentran formalizados y una mayoría absoluta tiene trabajadores menos de tres. Del mismo modo se concluye que la actividad complementaria se desarrolla en algunas mypes, y en su mayoría de los presentantes formo la mype para obtener ganancias. De acuerdo al estudio realizado las mypesen su mayoría son auto financiados por terceros, las mypes que son financiados por terceros en su mayoría acceden a entidades financieras no bancarias, Este mismo estudio arroja las mypes han solicitado hasta dos veces el crédito. **(Valdarrago, 2014).**

En su estudio de investigación titulado: *“Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricantes de la Av. Pardo cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013”*. Objetivo General: Determinar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro Lubricantes de la av. Pardo cdra. 11 del Distrito de Chimbote, 2013.Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 50% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas. El 88.3% de los representantes legales de las Micro y

pequeñas empresas son de sexo masculino. El 50% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen grado de instrucción superior no universitario. Respecto a las características de las Mypes: El 100% de los encuestados respondieron que sus Micro y pequeñas empresas tienen de 5 a más años de presencia en el mercado. El 66.7% de los encuestados respondieron que tienen de 01-05 trabajadores. El 100% de las Micro y pequeñas empresas tienen como objetivo obtener rentabilidad. Respecto al financiamiento: El 100% de las Micro y pequeñas empresas ha solicitado y recibido un crédito. El 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas respondieron que el monto de crédito solicitado y recibido, fue de S/. 5001 –más. El 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, solicitaron y se le otorgó crédito en el Sistema Bancario. El 83.3% de las Micro y pequeñas empresas han pagado entre 21% -a más de tasa de interés por el crédito solicitado. El 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas respondieron que invirtieron el dinero recibido en capital de trabajo. El 100% de las Mypes encuestadas, respondieron que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa. Se concluye que: La mayoría relativa de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del Sector comercio- rubro Lubricantes de la Av. Pardo Cdra. 11, de Chimbote, 2013. Están siendo gestionadas por gerentes con una edad de entre 31 a 50 años y la otra mayoría relativa tienen de 51 años a más, son de sexo masculino y tienen grado de instrucción superior no universitario, esto indica que la mayoría de estas Micro y pequeñas empresas están siendo gestionadas por personas adultas que si bien es cierto alguno de ellos no tienen los conocimientos para dirigir una empresa pero tienen la experiencia que se necesita para poder trabajar en este rubro lo cual se ve evidenciado en los años de la Micro y pequeñas empresas en el rubro, la totalidad tienen más de 5 años de permanencia en el mercado, tienen como objetivo alcanzar rentabilidad y la mayoría de las Micro y pequeñas empresas tienen de 01- 05 trabajadores, la totalidad de estas Micro y pequeñas empresas tienen muchos años desempeñándose en el rubro formándose para alcanzar rentabilidad que es el objetivo y razón de ser de toda empresa y estos a su vez debido al aumento del parque automotor en Chimbote ha sido necesario la contratación de un determinado número de trabajadores en cada Micro y pequeñas empresas que la mayoría asciende a 1 a 5 trabajadores, han solicitado y recibido un crédito, en un monto de S/. 5001 – más, en el sistema Bancario, invertido el dinero proveniente del crédito en Capital de trabajo, permitiendo el desarrollo de su empresa y la mayoría de estas Micro y pequeñas empresas han pagado de entre 21%- a más de tasa de interés por el crédito solicitado. Debido a que en toda empresa se

necesita financiamiento para poder ser utilizados en capital de trabajo, compra de activos, mejoramiento de la infraestructura, etc. y este se puede obtener en el sistema bancario y a su vez se tiene que pagar una tasa de interés por el crédito recibido, quedando dinero para poder seguir realizando con total normalidad sus transacciones comerciales. **(Estrada, 2015).**

En su estudio de investigación titulado: *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito La Esperanza, provincia de Trujillo, año 2014”*. Objetivo General: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería del Distrito La Esperanza, Provincia de Trujillo, año 2014. Obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 70% de las edades de los propietarios, representantes legales de las MYPE. El 63% de los encuestados son de sexo masculino. El 33% de los encuestados solo tiene grado de instrucción secundaria completa. El 36% de los propietarios de la MYPE, son de estado civil convivientes. La profesión del representante legal es en su mayoría comerciante, representando un 66% del total. Respecto a las características de las Mypes: El tiempo de las MYPE, que se encuentra en el sector comercio –rubro venta de artículos de ferretería es 02 años, representando 33% del total. El 77% de las MYPE encuestadas son formales. En número de trabajadores permanente el 47% corresponde a 2. En número de trabajadores eventuales, el 33% corresponde a 3 trabajadores. El 73% de las MYPE se formaron para subsistir. Respecto al financiamiento: El 87% de las MYPE encuestadas financian su actividad productiva con financiamiento de terceros. El 43% de las MYPE encuestadas recurre a entidades no bancarias. El 23% de las MYPE encuestadas eligieron a edificar como institución financiera para recibir un crédito. El 43% de las MYPE encuestadas, señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito. El 46% de las MYPE encuestadas solicitaron su crédito a corto plazo. El 60% de las Mypes encuestadas desconoce que tasa de interés mensual pagaron por su crédito solicitado. El 67% de las Mypes encuestadas, en el año 2014 los créditos otorgados si fueron con los montos solicitados. El 77% de las Mypes encuestadas, recibieron de crédito S/. 1.001,00 a 5.000. El 30% de las MYPE encuestadas ha invertido el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo. Se concluye que: Los empresarios de las MYPE, en la mayoría hombres, son muy adultos,

que debido a su grado de instrucción Secundaria Completa o Superior no Universitaria Incompleta, se han visto en la necesidad de montar un negocio, puesto que no cuentan con una profesión. Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, debido a que generan más empleos que las empresas grandes o el propio Estado. Sin embargo, a pesar del tiempo en que se encuentran en el sector y rubros de 2 años, existe un pequeño problema de informalidad, y con los trabajadores tanto permanentes como eventuales, pues estos no se encuentran registrados de manera fija en la planilla de trabajadores. Así también las MYPE se formaron para subsistir, sin embargo otras fueron formadas para obtener ganancias. Las MYPE financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, recurriendo a entidades no bancarias o en otros casos a prestamistas usureros, la mayoría de veces se desconoce las tasas de interés y muchas veces el empresario se endeuda sin analizar si lo que va a pagar, va a poder ser absorbido por la operación de la empresa. A pesar de ello estas eligieron en gran parte a Caja Trujillo como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades no bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual. La mayoría de los emprendedores o representantes de las MYPE no recibieron capacitación, siguen una gestión basada en la prueba y error. Solo poseen conocimientos básicos en los temas de comercialización, finanzas, organización, etc. y no dan relevancia a la formación o capacitación en otros temas. Invertir en capacitación en temas de gestión: no sólo para los mismos empresarios, sino para sus trabajadores, esto les “abre los ojos” y les posibilita mejorar el manejo de su negocio. Ha quedado plenamente establecido, que las MYPE afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo si desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como si ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde a sus necesidades y proyecciones, podrán desarrollarse formal y sostenida en el tiempo, mejorando la rentabilidad empresarial. **(Burgos, 2015).**

## 2.2 Bases teóricas

### **Micro y pequeñas empresas.**

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. (**Ley 28015, 2003**).

En efecto, las micro y pequeñas empresas son pequeñas unidades de negocio, conformadas por diferentes tipos, entre ellas mercantiles o industriales, ofreciendo productos o servicios para satisfacer necesidades. Cabe recordar que el actual régimen laboral de la micro y pequeña empresa ha sido ratificado plenamente por el tribunal constitucional, al reconocer que no se trata de un régimen discriminatorio ni desigual, sino por el contrario, tiene como objetivo fundamental lograr la formalización y la generación de empleo decente.

### **Características y estructura empresarial de las MYPES:**

De acuerdo a la nueva ley MYPE N° 30056, que modifica a la ley 28015, las Micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en algunas de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT)
- **Mediana empresa:** Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300(UIT).

El incremento de montos máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el

ministerio de economía y finanzas y ministerio de la producción cada dos (2) años. **(Ley 30056, 2013).**

En teoría es importante mencionar que las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de su categoría empresarial en función a su nivel de ventas anuales. En el estudio realizado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014; llegue a la conclusión que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas empresas por función de sus niveles de ventas anuales según teoría.

### **Aspectos característicos de la Micro y pequeña empresa.**

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- Administración independiente: Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
- Incidencia no significativa en el mercado: El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo: Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- Actividad no intensiva en capital: Denominado también con predominio de mano de obra.
- Limitados recursos Financieros: El capital de la Empresa es suministrado por el propio dueño.
- Tecnología: Existen dos opiniones con relación a este punto:
  - Aquellos que consideran que la Pequeña Empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.
  - Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Las MYPES, a través de los años, han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos; y hoy en día, constituyen uno de los motores principales de la actividad económica, brindando empleo y suscitando el crecimiento y desarrollo económico en nuestro país. **(Bernilla, 2009).**

En muchos de los casos las Micro empresas son familiares; en las cuales a menudo la familia es parte de la fuerza laboral. Por ejemplo, el esposo es el gerente general, la esposa la gerente comercial, el hijo mayor el jefe de ventas, etc., y servicios. Comparando los elementos característicos según el autor con el estudio realizado demuestra que la totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014; está siendo por sus propios dueños, porque no tienen confianza para contratar a un tercero que administre su empresa. Lo cual llegué a la conclusión que las micro y pequeñas empresas prefieren una Administración independiente.

### **Clasificación de la microempresa**

Las Micro y pequeñas empresas se clasifican en:

- **Microempresas de sobre vivencia:** Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.
- **Microempresas de subsistencia:** Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.
- **Microempresas en crecimiento:** Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa. **(Falconier, 2013).**

Las micro y pequeñas empresas son unidades de producción de bienes y servicios, con esa infraestructura física e inversión económica, generalmente de índole familiar que surgen a consecuencia de desempleo, esta brindan trabajo temporal o subempleo y tienen escasa sobrevivencia debido a las condiciones en las que surgen en y el alto grado de competencia en el mercado, lo que les impide crecer. Comparando la calificación de la teoría según el autor con el estudio de investigación realizado, la mayoría de micro y

pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014; fueron creadas para generar ganancias porque se buscó crear un ingreso adicional para la canasta familiar y tener un mejora tanto económica como en el nivel de vida. Se relaciona según la teoría con las Microempresas en crecimiento.

### **La importancia de las Micro y pequeña empresa.**

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico. **(Aspilcueta, 2011)**

El crecimiento económico las micros y pequeñas empresas hoy en día cumplen un rol fundamental; ya que es importante por ser considerada unidad económica debido a su gran aporte al PBI y por generar oportunidades de empleo a sus ciudadanos, esto permite el desarrollo socioeconómico de un país, pues con su aporte ya sea produciendo, ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado. Permiten fortalecer el desempeño general de una economía.

### **Tipos de Micro y pequeñas empresas:**

Las Micro y pequeñas empresas se pueden clasificar en 3 grupos, cada uno de ellos con características definidas.

### **Micro y pequeñas empresas de Subsistencia.**

Las Micro y pequeñas empresas de subsistencia son las unidades económicas que no poseen capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal. Estas empresas disponen de un “flujo de caja vital”, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado.

### **Micro y pequeñas empresas de Emprendimiento.**

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia a la innovación, creatividad y transformación hacia una situación económica saludable y más deseable ya sea para iniciar un negocio o como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

### **Micro y pequeñas empresas de Acumulación.**

Las Micro y pequeñas empresas de acumulación, poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado. **(Santander, 2013).**

Las micro y pequeñas empresas se pueden clasificar en 3 diferentes tipos de grupos lo cual una de ellas tiene relación al estudio realizado, la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera de madera del Distrito de Chimbote, 2014; fueron creadas para generar ganancias porque se buscó crear un ingreso adicional para la canasta familiar y tener una mejora tanto económica como en el nivel de vida. Llegando a la conclusión que las micro y pequeñas empresas en estudio son micro y pequeñas empresas de Acumulación ya que poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa.

## **El Financiamiento.**

### **¿Qué es el financiamiento?**

El financiamiento es un proceso por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser para adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, /etc./. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Cada fuente de financiamiento tiene un costo específico, no sólo económico, sino también en tiempo, por lo que una vez seleccionada, la capacidad de pago permitirá no sólo resolver nuestra necesidad inmediata de efectivo, si no prevenirla para el futuro. **(Godos, 2009).**

Cuando una empresa quiere crecer o expandirse u no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer algún tipo inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc. Es donde vemos la gran necesidad de un financiamiento ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer. En el estudio realizado de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014; han solicitado algún financiero, porque al necesitar financiamiento de un tercero facilita sus operaciones o compra de maquinaria.

### **Importancia del financiamiento:**

Es importante destacar el financiamiento como instrumento fundamental para incrementar la productividad y eficiencia empresarial, particularmente como medio que facilite condiciones competitivas en los mercados nacionales e internacionales. También toda empresa se ve influenciada por el financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez y para iniciar nuevos proyectos, podemos concluir con mencionar que el financiamiento interno son los fondos proporcionados por el equipo inicial, la familia y los amigos, antes y al momento del lanzamiento. Y a medida que la empresa crece, gana acceso a financiamientos intermediarios de tipo patrimonial. **(Palomino, 2009).**

El financiamiento es el desarrollo económico de un país porque permite la inversión de capital hacia actividades productivas, como la construcción, la industria, tecnología y la expansión de los mercados, contribuyendo con el progreso de una sociedad, ofreciendo soluciones para suplir necesidades de vivienda, estudio, trabajo, entre otros. Así que es importante conocer toda la gama de alternativas de financiamiento para tomar la mejor decisión ya que un negocio sin financiamiento tendera a ser lento en cuanto las decisiones que tome para su crecimiento. Las micro y pequeñas empresas en estudio se observó la falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler de local, etc. Llegando a la conclusión que su margen de ahorros no les permite funcionar por mucho tiempo sin obtener financiamiento.

### **Objetivo del financiamiento:**

El objetivo de conseguir financiamiento es el de lograr una mayor liquidez inicial para las empresas públicas o privadas, al mismo tiempo hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico-social, implementar la infraestructura tecno-material y jurídica de una región o país que aseguren las inversiones. Con esto podemos decir que todo financiamiento es el resultado de una necesidad. **(Palomino, 2009).**

El objetivo del financiamiento es de suma importancia para la optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de una organización. Las micro y pequeñas empresas del sector en estudio llegue a la conclusión que en su mayoría recurran a fuentes de financiamiento porque invierten el crédito obteniendo prioritariamente en capital de trabajo, porque ya cuentan con maquinaria e infraestructura adecuada para llevar a cabo sus operaciones. La forma de conseguir capital, es lo que se llama financiamiento.

### **Características del financiamiento:**

Características de un financiamiento: Un financiamiento será favorable cuando se hace bajo las siguientes condiciones:

- a) Lograr el mayor plazo posible, porque en un proyecto el flujo de caja tiene mayor impacto que la tasa de interés que se paga.
- b) Preferir un financiamiento con tasa de interés fija, la cual reduce los riesgos por inflación, devaluación y recesión. Reducir los riesgos de financiamiento, debido al incumplimiento de pago de amortizaciones y el consecuente recargo para los costos.

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las Micro y pequeñas empresas tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). **(Perez, 2008)**.

En efecto, las micro y pequeñas empresas al ser elegidas para acceder al financiamiento, la empresa se beneficiará automáticamente de la experticia de las instituciones involucradas en temas de desarrollo tecnológico, gestión, marketing, apertura a mercados, etc. Con respecto al estudio realizado llego a la conclusión que pago una tasa de interés relativamente alta porque no se tuvo un análisis del mercado financiero para determinar que institución ofrece una tasa de interés más cómoda, acorde a los ingresos de la empresa.

### **Diferencias entre las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo**

Nos habla sobre la duración y el interés diferenciando entre las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo.

#### **Duración:**

La mayoría de las fuentes de financiamiento a corto plazo se dan durante un período de un año, aunque algunas fuentes pueden durar hasta tres años o más. El financiamiento a largo plazo, como las hipotecas, se puede conseguir típicamente de una duración de entre 15 y 30 años.

## **Intereses:**

Ya que la financiación a corto plazo se paga en un período más corto de tiempo, la tasa de interés o el costo de pedir dinero prestado es menor. Las fuentes a largo plazo, tales como los préstamos bancarios, tienen una tasa de interés más alta debido a la cantidad de tiempo que se necesita para financiar el préstamo y retribuir el capital. **(Manes Rossi, 2012)**

El financiamiento puede ser calificado como corto o largo plazo. Generalmente se refiere al interés y duración, o cuánto tiempo tarda antes de que el dinero se reciba o debe ser devuelto. En el estudio realizado a los empresarios respondieron que la duración máxima de su préstamo era corto plazo un periodo de un año ya que ellos prefieren pagar menos intereses.

## **Formas de satisfacer necesidades de financiamiento.**

Cuando una empresa decide obtener financiamiento a través de terceros, es importante tener en cuenta lo que en las finanzas se conoce como calce, que es la forma como se deben hacer coincidir las necesidades financieras con el financiamiento obtenido. Para determinar cómo debemos hacer “calzar” ambos elementos, primero debemos tener en cuenta cómo afecta el tiempo a las finanzas, profundizando un poco lo que vimos algunas páginas antes. Para ello revisaremos la temporalidad y esto implica conocer qué se entiende por corto y largo plazo. Los plazos menores a un año se consideran como corto plazo, mientras que los mayores a un año son considerados como largo plazo.

Lo que nos dice la Temporalidad es lo siguiente: Las necesidades de largo plazo deben ser financiadas por recursos de largo plazo y, las necesidades menores a un año con recursos de corto plazo. En el primer rubro (largo plazo) se encuentran todas las inversiones en activos, en tanto que en el segundo (corto plazo) se ubican las necesidades de capital de trabajo. **(Briceño, 2009).**

Las diferentes formas de satisfacer necesidades de financiamiento, lo cual estoy de acuerdo con su teoría ya que existen todo tipo de empresas ya sea grandes o pequeñas empresas y sus inversiones son diferentes por ejemplo. En el estudio realizado las micro

y pequeñas empresas, la mayoría de los empresarios respondieron que al acceder de un financiamiento ha permitido incrementar su capital de trabajo.

### **Instrumentos Financieros a disposición de las Micro y pequeñas empresas.**

Productos crediticios directos de corto plazo que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. El término Directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

**Sobregiro**, también denominado crédito en cuenta corriente. Este producto puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, lo que actualmente está permitido únicamente a los bancos.

**Tarjetas de Crédito**, también conocidas como dinero plástico, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean, a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días. (Briceño, 2009).

Estos instrumentos financieros pueden ser beneficiosos para las micro y pequeñas empresas ya que a veces nos sacan de apuro cuando se presenta alguna emergencia pero en el estudio realizado los empresarios encuestados respondieron por ser la mayoría persona naturales tienen acceso a estos instrumentos pero solo lo utilizan para gastos personales o alguna emergencia ya que pueden ser rápido para satisfacer alguna necesidad pero caro por el interés.

### **Ventajas de un préstamo a largo plazo**

Los préstamos a largo plazo poseen ventajas, las cuales se detallan a continuación:

- Los contratos pueden ser modificados o renegociados.
- Permite programar mejor el flujo de efectivo.
- Mayor flexibilidad en la elaboración de contratos, para adaptarlos a las necesidades del prestatario.

- No requiere registro en la Comisión Nacional de Valores.
- El prestatario evita los gastos de agentes de colocación o distribución.
- Posibilidad de años muertos o años de gracia, lo cual constituye una ventaja para que el beneficiario del préstamo pueda percibir ganancias derivadas de la adquisición o de inversión realizada.
- Se requiere de una menor cantidad de tiempo para llevar a cabo los arreglos necesarios para obtener un préstamo. Se puede renunciar a una gran cantidad de préstamos estacionales de corto plazo, lo cual reduce el peligro de la falta de renovación de los préstamos. **(Palacios, 2010).**

Existen muchas razones para optar por un financiamiento a largo plazo, por ejemplo, un nuevo restaurante puede no tener suficientes clientes en sus primeras semanas y por lo tanto necesitaría financiación para cubrir los gastos a corto plazo. En el estudio realizado las micro y pequeñas empresas los empresarios mencionan que cuando se elige sabiamente, el financiamiento a largo plazo proporciona una serie de ventajas para la empresa y su propietario.

### **Desventajas de un préstamo a largo plazo**

Los préstamos a largo plazo poseen desventajas, que deben ser analizadas antes de tomar cualquier decisión de financiamiento a largo plazo, las cuales se detallan a continuación:

- Tasas de interés más altas.
- Altos estándares de crédito requeridos por el prestamista.
- Los costos de investigación pueden ser altos.
- El prestamista permanece con la compañía durante un periodo más prolongado.
- Grandes restricciones a empresas pequeñas y medianas, así como de capital extranjero.
- La salida de efectivo es grande debido a que los requieren una amortización regular. **(Palacios, 2010).**

En teoría son muchas de las desventajas. En el estudio realizado las Micro y pequeñas empresas los empresarios mencionan que son pocas veces que optan por un financiamiento a largo plazo por las altas tasas de interés.

## **2.3 Marco conceptual**

### **Historia de la maderera.**

Durante miles de años atrás el hombre ha manipulado la madera para que sirviera a sus necesidades, como por ejemplo se empleaba la madera como material de construcción de sus primeros refugios. La madera fue uno de los primeros materiales utilizados por el hombre para la construcción de viviendas, herramientas para cazar, fabricación de utensilios, etc y actualmente continuarán siendo válidas.

### **¿Que son las maderas?**

Las maderas es materia prima extraída de la naturaleza, en este caso de los árboles, el cuál después de su proceso de transformación el uso es variado. Puede utilizarse en distintas actividades siendo la principal la fabricación de muebles.

### **Propiedades de la madera**

Las propiedades de la madera son Resistencia, dureza, rigidez, muy elevada Resistencia a la flexión y densidad. Posee otras ventajas, como su docilidad de labra, su belleza, su calidad y su resistencia. Es el único material renovable utilizado a gran escala en la construcción, ya que su aprovechamiento es posible sin dañar el medio ambiente.

### **Las micro y pequeñas empresas de madereras:**

La adquisición de la madera, materia prima principal, es adquirida en los re-aserraderos (llamado madereras) lugar necesario para adaptar la madera a los requerimientos (habilitado) por parte de las micro y pequeñas empresas, ya que estos son suministros en dimensiones y formatos no aptos para su uso desde los aserraderos (ubicados en la selva). Esta madera proveída por los re-aserraderos no cuenta con el tratamiento de preservación y secado, siendo estas tareas privadas a la elaboración, tareas que en algunos casos asume el propio carpintero, generándole sobre-costos en la producción. La nula disponibilidad de madera comercialmente seca, con dimensiones y calidades estandarizadas, sumado al bajo conocimientos sobre los procesos de secado han provocado.

### **Las micro y pequeñas empresas de madereras y el financiamiento:**

Las micro y pequeñas empresas sector comercio-rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, en su mayoría están constituidas como empresas bajo la forma de persona natural, representadas legalmente por los propios dueños de los negocios, quienes asumen las dificultades, deberes y responsabilidades, el patrimonio está conformado por los bienes que aporta el propietario. Estas las micro y pequeñas empresas de madera poseen mayor demanda, debido a que la gran mayoría de peruanos eligieron productos de madera (pisos, puertas, ventanas, muebles, entre otros) para sus hogares. Los problemas principales que presentan las micro y pequeñas empresas es la falta de financiamiento y la carencia de acceso a fuentes de crédito porque hay una gran parte de ellas que no tienen adecuadamente registrados sus propiedades y por lo tanto carecen de valor al presentarlo al sistema financiero, porque existen muchos inmuebles están ubicados en zonas que resultan poco atractivos si desean ejecutarse las garantías extendiéndose el periodo de conversión. Es en estas circunstancias que ante la falta de capital de trabajo, se ven obligados a financiar los costos de fabricación de sus trabajos en cartera con nuevos pedidos elevando los plazos de entrega. Situación que se agrava por la madera mojada que se adquiere.

### **El financiamiento:**

El financiamiento es un préstamo concedido a un tercero a cambio de una promesa de algo en una fecha indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional las cuales son los intereses, dependiendo lo que ambas partes hayan acordado. Así mismo, son recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica es decir un negocio.

### **III. HIPOTESIS**

En el presente estudio no se plantea hipótesis por tratarse de una investigación descriptiva no experimental.

## IV. METODOLOGIA

### 4.1 Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental- transversal- descriptivo- cuantitativo.

- **Fue no experimental:** Porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto, conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.
- **Fue transversal:** Porque el estudio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014, se realizó en un espacio de tiempo determinado, donde se tuvo un inicio y un fin específicamente desde el 01 de Enero hasta el 31 de Diciembre del 2014.
- **Fue descriptivo:** Porque solo se describió las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas representantes.
- **Fue cuantitativa:** Porque tuvo una estructura con la cual se puede medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación, tales como la encuesta y el cuestionario.

### 4.2 Población y muestra

La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014. La cual fue obtenida mediante la teoría del sondeo por no existir muestras estadísticas en el SIGE (Sistema de información Geográfica de emprendedores). (Ver anexo N°1)

La muestra fue dirigida y estuvo constituida por 10 micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014. Se tomó en cuenta a todas aquellas Micro y pequeñas empresas que brindaron información para el trabajo de investigación.

### 4.3 Definición y Operacionalización de la variable

Variable	Definición de la Variable	Dimensiones	Indicadores	Medición
<b>Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas.</b>	Son personas que tienen en mente una idea de negocio, que deciden aprovechar las oportunidades, arriesgándose para cumplir sus sueños incursionando en el mundo empresarial, buscando objetivos personales y una estabilidad financiera.	<b>Edad</b>	a) 18- 30 años b) 31-50 años c) 51 a más.	<b>Cuantitativo: Razón.</b>
		<b>Sexo</b>	a) Masculino b) Femenino	<b>Nominal</b>
		<b>Grado de instrucción</b>	a) Sin instrucción b) Primaria c) Secundaria d) Superior no universitario e) Superior universitario	<b>Ordinal</b>

Variable	Definición de la Variable	Dimensiones	Indicadores	Medición
<b>Micro y pequeñas empresas</b>	La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades	<b>Años de Funcionamiento</b>	a) 0-3 años b) 4- 6 años c) 7 a más.	<b>Cuantitativo: Razón.</b>
		<b>Nº de Trabajadores</b>	a) 01- 05 trabajadores b) 06- 10 trabajadores c) 10 a más.	<b>Cuantitativo: Razón.</b>

	de extracción transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.	<b>La empresa es</b>	a) Formal b) Informal	<b>Nominal</b>
		<b>Objetivo Principal</b>	a) Generar Ganancias b) Subsistencia	<b>Nominal</b>

<b>Variable</b>	<b>Definición de la Variable</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Medición</b>
<b>Financiamiento</b>	<p>El Financiamiento viene a construir todo recurso solicitado que obtiene una entidad ó persona de un tercero, comprometiéndose en un tiempo futuro a devolver el préstamo más las tasas interés.</p> <p>Por medio del financiamiento la empresa puede invertir para mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.</p>	<b>Solicitó crédito</b>	a) Si b) No	<b>Nominal</b>
		<b>Veces</b>	a) 1 a 3 veces b) 4 a 5 veces c) 6 a más veces	<b>Cuantitativo: Razón.</b>
		<b>Sistema</b>	a) Bancaria b) No bancaria c) Usureros d) Ninguno	<b>Nominal</b>
		<b>Tasa de interés</b>	a) Menos del 20% anual b) De 20 % anual c) No solicito crédito	<b>Cuantitativo: Razón.</b>
		<b>Inversión</b>	a) Capital de Trabajo b) Compra de Activos	<b>Nominal</b>

			c) Mejoramient o de la infraestructura	
		<b>Obtuvo</b>	d) No solicito crédito	
		<b>Beneficios</b>	a) Si b) No	<b>Nominal</b>

#### 4.4 Técnicas e instrumentos

##### **Técnicas.**

La técnica que se utilizó, para recolectar información fue: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

##### **Instrumentos.**

El instrumento, que se utilizó para registrar la información fue: El Cuestionario, porque es instrumento que consta de es un conjunto de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación.

#### 4.5 Plan de análisis.

Para el presente estudio de investigación titulado: Caracterización del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas micro y pequeñas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014. Se realizó la etapa de trabajo de campo, el cual consistió en recolectar toda la información necesaria que permita sustentar la validez del trabajo de investigación. Para ello se tomó con una población muestral de 10 Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014., a la cual se le aplicó un cuestionario estructurado, que consistía en el encabezado o introducción del cuestionario, donde se mencionaba la finalidad del recojo de información, el título de la tesis y el agradecimiento por la información brindada, seguidamente, este contenía preguntas sobre los representantes legales de las MYPES: Edad, Sexo, grado de instrucción.

Preguntas sobre la Micro y pequeñas empresas: Años de presencia en el mercado, número de trabajadores y el objetivo que pretende alcanzar la MYPES. Preguntas de la variable Financiamiento, si había solicitado y recibido un crédito, sistema en el que solicitó y se le otorgó el crédito, tasa de interés que pagó, en qué invirtió el dinero recibido y si el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de su empresa. Teniendo el cuestionario ya estructurado con 15 preguntas, se procedió a aplicarlo a través de la técnica de la encuesta obteniendo la información que se detallan en la presentación de los resultados.

Para la elaboración de tablas y figuras se hizo uso del análisis descriptivo y se utilizó como soporte el programa EXCEL, para registrar o redactar el estudio de investigación se aplicó el programa WORD y el programa PDF para su respectiva presentación.

#### 4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variable	Metodología		Instrumento
			Población y Muestra	Método y Diseño	
<p><b>Central:</b></p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento en la Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014?</p>	<p><b>General:</b></p> <p>Determinar y describir las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.</p> <p><b>Específicos:</b></p>	<p><b>Financiamiento:</b></p> <p>Es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato.</p>	<p><b>Población:</b></p> <p>La población estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote,</p>	<p>Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño NO EXPERIMENTAL – TRANSVERSAL- DESCRIPTIVO- CUANTITATIVA.</p> <p><b>Fue no experimental:</b></p> <p>Porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable</p>	<p><b>Técnica:</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario</p>

<p><b>Secundario:</b> ¿Cuáles el perfil de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014?</p> <p>¿Cuáles son las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014?</p> <p>¿Cuáles son las principales características del Financiamiento en la Micro y pequeñas empresas del</p>	<p>Determinar el perfil de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.</p> <p>Determinar las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.</p> <p>Determinar las principales características del Financiamiento en la Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014.</p>		<p>2014. La cual fue obtenida mediante la teoría del sondeo por no existir muestras estadísticas en el SIGE.</p> <p><b>Muestra:</b> La muestra fue dirigida y estuvo constituida por 10 micro y pequeñas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014. Se tomó en cuenta a todas aquellas Micro y pequeñas empresas que brindaron información para el trabajo</p>	<p>financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto, conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.</p> <p><b>Fue transversal:</b> Por qué el estudio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014, se realizó en un espacio de tiempo determinado, donde se tuvo un inicio y un fin específicamente desde el 01 de Enero hasta el 31 de Diciembre del 2014.</p> <p><b>Fue descriptivo:</b> Porque solo se describió las características del</p>	
--	---	--	---	---	--

sector comercio – rubro compra y venta de madera del Distrito de Chimbote, 2014?			de investigación.	financiamiento de las micro y pequeñas empresas representantes. <b>Fue cuantitativa:</b> porque tuvo una estructura con la cual se puedo medir, ya que se utilizaron instrumentos de evaluación, tales como la encuesta y el cuestionario.	
--	--	--	-------------------	---	--

#### 4.7 Principios éticos.

Para la elaboración del proyecto de investigación se utilizó los siguientes principios éticos:

**Confiabilidad:** En el presente trabajo de investigación se puede asegurar que se será de un buen funcionamiento para que profesionales o empresarios puedan utilizar esta información en la cual les sea útil ya que los datos e información son reales.

**Confidencialidad:** En este trabajo de investigación solo se publicara la información que el representante autorice que se publique.

**Respeto a la persona humana:** En este presente trabajo de investigación se respetara las ideas, creencias de las personas y comentarios que este proporcione, siempre buscando el bien común.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultado

**TABLA N° 01:** Características de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.

Datos Generales	Numero de MYPES	Porcentaje
<b>Edad (años)</b>		
18- 30 años	0	0,0
31-50Años	7	70,0
51 a más.	3	30,0
<b>Total</b>	10	100,0
<b>Genero</b>		
Masculino	7	70,0
Femenino	3	30,0
<b>Total</b>	10	100,0
<b>Grado de Instrucción</b>		
Sin instrucción	0	0,0
Primaria	1	10,0
Secundaria	5	50,0
Superior no universitario	1	10,0
Superior universitario	3	30,0
<b>Total</b>	10	100,0
<b>Cargo</b>		
Dueño	8	80,0
Administrador	2	20,0
Gerente	0	0,0
<b>Total</b>	10	100,0
<b>Tiempo que desempeña el cargo (Años)</b>		
1 a 3 años	2	20,0
4 a 6 años	1	10,0
7 a más	7	70,0
<b>Total</b>	10	100,0

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.

**TABLA N° 02:** Características de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.

<b>De la Empresa</b>	<b>Numero de MYPES</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro</b>		
<b>(años)</b>		
0-3 años	0	0,0
4- 6 años	2	20,0
7 a más.	8	80,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>¿Cuántos trabajadores tienen su empresa?</b>		
01- 05 trabajadores	10	100,0
06- 10 trabajadores	0	0,0
10 a más.	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>La empresa es:</b>		
Formal	10	100,0
Informal	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>Su empresa se creó para</b>		
Generar Ganancias	10	100,0
Subsistencia	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>

*Fuente:* Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.

**TABLA N° 03:** Características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.

<b>Financiamiento</b>	<b>Numero de MYPES</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>La empresa ha solicitado algún crédito financiero</b>		
Si	10	100,0
No	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>Cuántas veces ha solicitado un crédito</b>		
1 a 3 veces	2	20,0
4 a 5 veces	1	10,0
6 a más veces	7	70,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>A qué tipo de institución financiera solicitó el crédito</b>		
Bancaria	10	100,0
No bancaria	0	0,0
Usureros	0	0,0
Ninguno	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>Que tasa de interés pago</b>		
Menos del 20% anual	2	20,0
De 20 % anual	8	80,0
No solicito crédito	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>En que ha invertido el crédito recibido</b>		
Capital de Trabajo	10	100,0
Compra de Activos	0	0,0
Mejoramiento de la infraestructura	0	0,0
No solicito crédito	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>
<b>El financiamiento recibido ha permitió obtener rentabilidad para la MYPE</b>		
Si	10	100,0
No	0	0,0
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>

*Fuente:* Cuestionario aplicado a los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del Distrito Chimbote, 2014.

## 5.2 Análisis de resultados y discusión

- **Con respecto a la edad del Representante legal de la micro y pequeña empresa:**

El 70% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, tienen entre 31 a 50 años (Tabla 01), esto coinciden con los resultados encontrados por **Estrada, (2015)** menciona que el 50% de la edad de los representantes es de 31 a 50 años. Pero se contrasta con lo encontrado por **Valdeigesia, (2015)** determina que el 53 % de ellos manifestaron tener 41 años de edad a más, **Valdarrago, (2014)** donde menciona que el 82.22% de los empresarios están entre 20 y 40 años y **Burgos, (2015)** determina que el 50% de la edad de los representantes es de 26 a 60 años. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; están siendo dirigidos por personas adultas, porque según los encuestados llevan a cabo sus operaciones respaldadas por años de experiencia para afrontar las dificultades que se presenten en un mercado cambiante e innovador y por la falta de fomentación en el rubro de la madera hacia los jóvenes por ende no hay una modernización, todos están acostumbrados a trabajar en sus propios métodos.

- **Con respecto al género de los representantes de las micro y pequeñas empresas:**

El 70% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, son de género masculino (Tabla 01), esto coinciden con los resultados encontrados por **Valdeigesia, (2015)**, donde determina que el 73 % de ellos son de sexo Masculino, **Castillo, (2015)** con un 60,0% donde determina que los representantes legales encuestados son del sexo Masculino, **Valdarrago, (2014)** donde menciona que el 57.89% quien determina que los empresarios encuestados son de sexo masculino, **Estrada, (2015)** donde menciona que el 88.3% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas son de sexo masculino y **Burgos, (2015)** que determina que el 63% de los encuestados son de sexo masculino. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-

rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; están siendo dirigidos por personas del género masculino porque aún se mantiene el paradigma que solo los hombres pueden llevar las riendas de las empresas.

- **Con respecto al grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas:**

El 50% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas tienen grado de instrucción secundaria (Tabla 01), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Valdeigesia, (2015)** donde determina que el 40 % manifestaron haber culminado estudios secundarios, **Castillo (2015)** donde menciona 60,0% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción Secundaria Completo y **Burgos, (2015)** que determina el 33% de los encuestados solo tiene grado de instrucción secundaria completa. Pero se contrasta con los resultados encontrados por **Chinchayan, (2015)** donde menciona que el 70% tienen educación superior, **Valdarrago, (2014)** determina que el 47.00% de los empresarios cuenta con estudios básico y **Estrada, (2015)** donde menciona que el 50% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas tienen grado de instrucción superior no universitario. Esto demuestra que la mayoría de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; tienen un grado de instrucción secundaria, porque no contaron con los recursos económicos para continuar con estudios superiores, tomando decisiones empíricas dentro de sus empresas.

- **Con respecto al cargo que desempeñan los representantes de las micro y pequeñas empresas:**

El 80% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas son dueños (Tabla 01), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Chinchayan, (2015)** donde determina que el 50% de los encuestados el cargo que desempeñan es ser propietarios. Pero se contrasta con los resultados encontrados por **Valdarrago, (2014)** donde menciona que el 63.16% de los empresarios se considera como

comerciante y **Burgos, (2015)** donde determina que el 66% del representante legal de las MYPE son comerciantes. Eso demuestra que la totalidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; está siendo dirigida por sus propios dueños, porque no tienen la confianza para contratar a un tercero que administre su empresa.

- **Con respecto al tiempo que desempeñan el cargo los representantes de las micro y pequeñas empresas:**

El 70% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas desempeñan el cargo de 7 a más años y el 20% de 1 a 3 años (Tabla 01). Esto demuestra que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; están siendo dirigidas desde hace 7 años a más por sus dueños, porque según los encuestados confían en la experiencia que han adquirido en el transcurso de los años.

- **Con respecto al tiempo de permanencia de la micro y pequeña empresa en el rubro:**

El 80% de los encuestados respondieron que la micro y pequeña empresa tiene una permanencia en el rubro de 7 a más años (Tabla 02). Estos resultados se contrasta con los resultados encontrados por **Chinchayan, (2015)** donde menciona que el 50% de empresarios encuestados informa que su empresa tiene una permanencia en el rubro de 5 años a más, **Valdarrago, (2014)** menciona que el 68.42% hace referencia que tiene menos de tres año en el rubro, **Estrada, (2015)** donde determina que el 100% de los encuestados respondieron que sus Micro y pequeñas empresas tienen de 5 a más años de presencia en el mercado y **Burgos, (2015)** donde determinaron que el 33% tiempo de permanencia de la micro y pequeña empresa en el rubro es de 2 años. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; tienen un tiempo de permanencia de 7 años a más en el rubro, porque llevan a cabo una adecuada gestión que le permite mantenerse competente y perdurar en el mercado.

- **Con respecto al número de trabajadores de la micro y pequeña empresa:**

El 100% de la micro y pequeña empresa cuenta con 01 a 05 trabajadores (Tabla 02), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Chinchayan, (2015)** menciona que el 50% tiene contratado de 01 a 05 trabajadores y **Estrada, (2015)** donde indican que el 66.7% de los encuestados respondieron que tienen de 01-05 trabajadores. Pero se contrasta con los resultados encontrados por **Valdarrago, (2014)** donde menciona que el 95.00% de las mypes cuenta con trabajadores en cantidad de 01 a 03 y **Burgos, (2015)** determina que el 53% a más 03 trabajadores. Esto demuestra que la totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; tienen un mayor número de trabajadores debido al incremento de operaciones de este rubro, lo que generó demanda de mano de obra, lo cual contribuye al incremento de la Población económicamente activa (PEA).

- **Con respecto al tipo de organización de la micro y pequeña empresa:**

El 100% de los encuestados respondieron que la micro y pequeña empresa es formal (Tabla 02), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Castillo, (2015)** determina que el 100,0% de las MYPES son formales y **Valdarrago, (2014)** donde determina que el 78.90% esta formalizado como empresa. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; son formales porque buscan crecer como empresa, pero debido a que aún existen dificultades en los tramites por parte de las autoridades locales no han formalizado la totalidad de los negocios.

- **Con respecto al motivo de la creación de la micro y pequeña empresa:**

El 100% de los encuestados respondieron que la micro y pequeña empresa fue creada para obtener ganancias (Tabla 02), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Castillo, (2015)** donde menciona que el 80,0% de las MYPES se formó con la finalidad de obtener rentabilidad, **Valderrago, (2014)** determina que

el 79% de los empresarios encuestados refieren que iniciaron el negocio por obtener ganancia, y **Estrada, (2015)** donde menciona que el 100% de las Micro y pequeñas empresas tienen como objetivo obtener rentabilidad. Pero se contrasta con los resultados encontrados por **Burgos, (2015)** que menciona que el 73% de las MYPE estudiadas se formaron para subsistir. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; fueron creadas para generar ganancias porque se buscó crear un ingreso adicional para la canasta familiar y tener una mejora tanto económica como en el nivel de vida.

- **Con respecto al crédito solicitado por la micro y pequeña empresa:**

El 100% solicitó un crédito financiero (Tabla 03), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Chinchayan, (2015)** determina que el 80% obtuvo algún tipo de financiamiento y **Estrada (2015)** donde menciona que el 100% de las Micro y pequeñas empresas ha solicitado y recibido un crédito. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; han solicitado algún crédito financiero, porque al necesitar financiamiento de un tercero facilita su inversión en materia prima, sus operaciones o compra de maquinaria.

- **Con respecto a las veces que solicitó financiamiento la micro y pequeña empresa:**

El 70 % solicitó financiamiento más de 6 veces (Tabla 03), estos resultados contrastan con lo obtenido por **Castillo, (2015)**, determina que el 75% solicitaron financiamiento una vez, por su parte **Valdarrago, (2014)**, determina que el 50 % las micro y pequeñas solicitaron financiamiento dos veces. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; solicitaron varias veces financiamiento porque pagaron puntuales sus créditos obteniendo un buen record crediticio, evidenciando que se están llevando a cabo una buena gestión del financiamiento y de las operaciones.

- **Con respecto al tipo de institución financiera que solicitó el crédito la micro y pequeña empresa:**

El 100% solicitó crédito a una institución bancaria (Tabla 03), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Castillo, (2015)** determina que el 100,0% de las MYPE ha obtenido microcréditos del sistema Bancario y **Estrada, (2015)** donde determina que el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, solicitaron y se le otorgó crédito en el Sistema Bancario. Pero contrasta con los resultados encontrados por **Burgos, (2015)** determina que el 43% de las MYPE estudiadas recurre a entidades no bancarios, **Valdeigleia, (2015)** menciona que el 47 % de ellos manifestaron recurrir a las Cajas para obtener crédito, **Chinchayan, (2015)** determina que el 60% solicitaron financiamiento a Cajas Municipales y **Valdarrago, (2015)** menciona que el 71%, quienes operan con sistema de crédito han solicitado a una entidad financiera no bancaria. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; ha solicitado su crédito en instituciones bancarias porque los intereses son más bajos que en cajas entre otros y son más confiables.

- **Con respecto a la tasa de interés que pagó por el crédito la micro y pequeña empresa:**

El 80% pago una tasa de interés de 20% anual (Tabla 03), estos resultados contrastan con lo encontrado por **Chinchayan, (2015)** donde menciona que el 100% solicitaron financiamiento con una tasa de interés de 5 al 10%, **Castillo, (2015)** determina que el 50,0% les otorgaron el crédito al 3,5% de interés mensual, **Estrada, (2015)** donde determina que el 83.3% de las Micro y pequeñas empresas han pagado entre 21% - a más de tasa de interés por el crédito solicitado y **Burgos (2015)** donde menciona que el 60% de las MYPE estudiadas desconoce que tasa de interés mensual pagaron por su crédito solicitado. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; pagó una tasa de interés relativamente alta porque no se tuvo un análisis del mercado financiero para determinar qué institución ofrece un tasa de interés más cómoda, acorde a los ingresos de la empresa.

- **Con respecto a la inversión del crédito de la micro y pequeña empresa:**

El 100% invirtieron el crédito en capital de trabajo (Tabla 03), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Valdeiglesia, (2015)** determina que el 80 % de ellos manifestaron haber invertido el crédito en capital de trabajo, **Castillo, (2015)** donde menciona que el 75,0% manifestaron que el crédito financiero que obtuvieron lo invirtieron en capital de trabajo, **Estrada, (2015)** determina que el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas respondieron que invirtieron el dinero recibido en capital de trabajo y **Burgos, (2015)** determina que el 30% de las MYPE estudiadas ha invertido el crédito financiero que obtuvieron en capital de trabajo. Pero contrasta con los resultados encontrados por **Chinchayan, (2015)** que determina el 60% de las micro y pequeñas empresas invirtieron en compra de maquinaria y equipos, por parte de **Valdarrago, (2014)** determinan que el 33.33% las micro y pequeñas empresas invirtieron en otros. Esto demuestra que la mayoría de micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; invierten el crédito obtenido prioritariamente en capital de trabajo, porque ya cuentan con maquinaria e infraestructura adecuada para llevar a cabo sus operaciones.

- **Con respecto a si el financiamiento ha permitido obtener rentabilidad para la micro y pequeña empresa:**

El 100% de los encuestados respondieron que la micro y pequeña empresa incrementaron su rentabilidad gracias al financiamiento obtenido (Tabla 03), estos resultados coinciden con lo encontrado por **Castillo, (2015)** indica que el 100% del financiamiento influyó en la mejora de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Pero contrastan con los resultados encontrados por **Estrada, (2015)**, determina que el 100% se ha desarrollado gracias al financiamiento obtenido. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014; el financiamiento ha permitido obtener rentabilidad porque se ha llevado a cabo una buena administración e inversión de los recursos financieros, aunque con ciertas dificultades durante los periodos de reducción de la demanda por ende de la producción, debido a factores externos socio-económicos.

## V. CONCLUSIONES

- La totalidad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014 tienen una edad promedio de 31 a 50 años, son de género masculino, tienen un grado de instrucción secundaria y son dueños de sus negocios desde hace 7 años a más.
- La mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014 están en el rubro hace 7 años a más, tienen de 1 a 5 trabajadores, son formales y fueron creadas para obtener ganancias.
- La totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014 solicitaron algún crédito financiero, de una institución bancaria, la mayoría pago una tasa de interés del 20% anual, por más de 6 veces y la totalidad lo invirtió en capital de trabajo, considerando que el financiamiento ha permitido obtener rentabilidad de su empresa.

## Referencias Bibliográficas

- Aspilcueta, J. (2011). *Monografias.com*. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos93/mypes-peru/mypes-peru.shtml>
- Bernilla, M. (2009). *Micro y Pequeña Empresa (Mype) Oportunidad de Crecimiento*. Lima, Perú: Edigraber Ediciones.
- Briceño, P. L. (2009). *Finanzas y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Perú.
- Burgos, M. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería en general del distrito La Esperanza, provincia de Trujillo, año 2014*.
- Caballero, B. (2009). ¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las micro y pequeñas empresas? *Informativo Caballero Bustamante*. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de [http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009\\_1.pdf](http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf)
- Castillo, Z. S. (2015). *Caracterización del financiamiento de las mypes de las micro y pequeñas empresa del Perú: Caso de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro carpinterías del distrito de Chimbote, 2014*.
- Chinchayan, R. E. (2015). *Caracterización del financiamiento en la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de autopartes para vehículos motorizados del distrito de Chimbote, 2013*.
- El País. (2013). Alemania y España firman un acuerdo para financiar a las pymes españolas. *El País*. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de [http://economia.elpais.com/economia/2013/07/04/actualidad/1372956502\\_906421.html](http://economia.elpais.com/economia/2013/07/04/actualidad/1372956502_906421.html)
- Estrada, E. A. (2015). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricantes de la Av. Pardo cdra. 11 del distrito de Chimbote, 2013*.
- Falconier, L. (2013). *Microemprendimiento 2011*. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de <https://sites.google.com/site/8150microempresas/planificacion-anual>
- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Chile: Cepal. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/2552>
- Francis, K. (S.f). *La Voz de houston*. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <http://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>
- Gestión. (2014). Solo 3.6% de micro y pequeñas empresas formales están en capacidad de exportar sus productos. *Gestión*. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <http://gestion.pe/economia/solo-36-mypes-formales-estan-capacidad-exportar-2092675#comentarios>
- Godos, B. A. (2009). *Guía práctica de finanzas personales para jóvenes*. Universidad Veracruzana. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/24145/1/BrendaGodosCruz.pdf>

- Ley 28015. (2003). *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.*. Lima.
- Ley 30056. (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial ley 30056.*. Lima.
- Manes Rossi, j. (2012). *eHow en Español*. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de [http://www.ehowenespanol.com/diferencias-fuentes-financiamiento-corto-plazo-lista\\_451218/](http://www.ehowenespanol.com/diferencias-fuentes-financiamiento-corto-plazo-lista_451218/)
- Palacios, P. D. (2010). *Scribd*. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de <http://es.scribd.com/doc/45168913/Financiamiento-a-largo-plazo>
- Palomino, N. (2009). *Financiamiento interno de las empresas*. El Cid Editor | apuntes. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de <http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10317478&p00=Financiamiento+interno+de+las+empresas>
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las Mypes en México*. Chile: Cepal. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5205/1/lcl3238e.pdf>
- Perez, R. (2008). *Financiamiento del Proyecto*. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de <http://es.slideshare.net/aurora1234/financiamiento-del-proyecto-111-presentation>
- Saavedra, M., & Bustamante, S. (2013). *Problema de financiamiento en las PYME y el sistema nacional de garantía en Colombia*. Antioquia: Contaduría Universidad de Antioquia. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de [http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/210/52\\_El\\_problema\\_de\\_financiamiento\\_de\\_la\\_PYME\\_y.pdf](http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/210/52_El_problema_de_financiamiento_de_la_PYME_y.pdf)
- Santander, C. K. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-Ofset por medio de gestión competitiva*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima-Perú. Recuperado el 01 de 09 de 2016, de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER\\_CJUNO\\_CINTYA\\_INDUSTRIA\\_GRAFICA.pdf?sequence=1](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4961/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf?sequence=1)
- Uccellatore, M. (2012). *Cecreda*. Recuperado el 23 de 08 de 2016, de <http://www.cecreda.org.ar/index.php/economia/item/515-importancia-a-financiamiento-de-las-pequenas-y-medianas-empresas>
- Valdarrago, L. (2014). *Caracterización del financiamiento y a capacitación de las mypes del sector comercio, compra - venta de artesanía en el distrito de Chanchamayo, 2013*.
- Valdeiglesia, R. (2015). *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las mypes del sector comercio, rubro venta de calzado del distrito el porvenir, año 2014*.

## Anexos

Anexos: N° 01

**Cronograma de actividades para la elaboración del Informe de Tesis.**

ACTIVIDADES	Agosto				Setiembre				Octubre				Noviembre		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1.- Título de Tesis	X														
2.- Hoja de firma del jurado y asesor	X														
3.- Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional)		X													
4.- Resumen y abstract			X	X											
5.- Contenido (Índice)					X										
6.- Índice de gráficos, tablas y cuadros.					X	X									
I. Introducción							X	X							
II. Revisión de Literatura									X	X					
III. Metodología											X	X			
IV. Resultados												X	X		
Anexos.															X

## RECURSOS NECESARIOS

- Recurso humano.
- Recurso económico.
- Computadora.
- Unidades de almacenamiento (USB).

Anexo: N°02

## PRESUPUESTO

Bienes:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
USB	1	Unidad	15.00	15.00
Libros	2	Unidad	30.00	60.00
Lapiceros	3	Unidad	1.50	4.50
Resaltador	2	Unidad	3.00	6.00
<b>TOTAL</b>				<b>85.50</b>

Servicios:

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresión	100	Unidad	0.20	20.00
Taller de titulación	1			1,700.00
Empastado	1	Unidad		50.00
Llamada	50	Minutos	0.50	25.00
Copias	80	Unidad	0.10	8.00
Pasajes	40	Unidad	2.30	92.00
Anillado	1	Unidad	3.5	3.5
asesoramiento	750	Unidad	750	750
Internet	60	Hora	60	60.00
<b>TOTAL</b>				<b>2,708.5</b>

**FINANCIAMIENTO:** Autofinanciando por el estudiante.

**Anexo: N°03****CUADRO DE SONDEO****Lista de empresas encuestadas.**

<b>N°</b>	<b>Razón Social</b>	<b>Nombre de los representantes legales</b>	<b>Dirección</b>	<b>Distrito</b>
<b>1</b>	Maderera Virgen de las Mercedes S.R.L	Guillermo Javier Huerta	Jr. Constitución 393- El progreso	Chimbote
<b>2</b>	Maderas Acasia S.R.L	Irma Pérez Carranza	Av. Buenos Aires N° 721-717	Chimbote
<b>3</b>	Maderera Nieva E.I.R.L	Alejandro Cadenillas Ruiz	Av. Buenos Aires N° 799ª Pj el progreso (Portón de rejas de color verde)	Chimbote
<b>4</b>	Maderera Anderson E.I.R.L	Omar Astudio Flores	Jr. Independencia 255 el progreso	Chimbote
<b>5</b>	Industria Maderera Candamo E.I.R.L	Abad Soto	Av Pardo N° 2120-Pj Miraflores I Zona	Chimbote
<b>6</b>	Industria Maderera Fruto de la Montaña S.A.C	Ana María Aguilar Alva	Av. Pardo Mz4 Lt12 Pueblo Joven San Juan	Chimbote
<b>7</b>	Maderera Los Cedros E.I.R.L	Néstor Béjar Alva	Av. José Pardo 2109 Jr Miraflores III Zona	Chimbote
<b>8</b>	Maderera Alto Cenepa E.I.R.L	David Raimundo Lopez	José Pardo, 3078-Chimbote	Chimbote
<b>9</b>	Maderera Pardo E.I.R.L	Jorge Llatas Tapia	Mz13 Lt8 Miraflores III Zona Chimbote (Por esquina de pardo con Moquegua)	Chimbote
<b>10</b>	Maderera Pucallpa E.I.R.L	Jorge Llatas Tapia	Av. José Pardo 1795 Pj. Miraflores Bajo	Chimbote



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CUESTIONARIO**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación de Tesis titulada: “Caracterización del Financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra y venta de madera del distrito de Chimbote, 2014”. Tesis que servirá para obtener el título profesional de Licenciada en Administración.

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

**I. GENERALIZACIÓN**

**I.1. REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LA MYPE**

**1. La edad del representante legal de la MYPE.**

- a) 18- 30 años
- b) 31-50 años
- c) 51 a más.

**2. Sexo del representante legal de la MYPE.**

- a) Masculino
- b) Femenino

**3. ¿Cuál es el grado de instrucción del representante legal de la MYPE?**

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Superior no universitario
- e) Superior universitario

**4. Cargo.**

- a) Dueño
- b) Administrador
- c) Gerente

**5. Tiempo que desempeña en el cargo (años)**

- a) 1 a 3 años
- b) 4 a 6 años
- c) 7 a más

**I.2. REFERENTE A LAS MYPES**

**6. Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro (años).**

- a) 0-3 años
- b) 4- 6 años
- c) 7 a más.

**7. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?**

- a) 01- 05 trabajadores
- b) 06- 10 trabajadores
- c) 10 a más.

**8. La empresa es:**

- a) Formal
- b) Informal

**9. Su empresa se creó para.**

- a) Generar Ganancias
- b) Subsistencia

**II. VARIABLE**

**2.1.REFERENTE A LA VARIABLE FINANCIAMIENTO**

**10. La empresa ha solicitado algún crédito financiero.**

- a) Si
- b) No

**11. Cuántas veces ha solicitado un crédito.**

- a) 1 a 3 veces
- b) 4 a 5 veces
- c) 6 a más veces

**12. A qué tipo de institución financiera solicito el crédito.**

- a) Bancaria
- b) No bancaria
- c) Usureros
- d) Ninguno

**13. Que tasa de interés pago.**

- a) Menos del 20% anual
- b) De 20 % anual
- c) No solicito crédito

**14. En que ha invertido el crédito recibido.**

- a) Capital de Trabajo
- b) Compra de Activos
- c) Mejoramiento de la infraestructura
- d) No solicito crédito

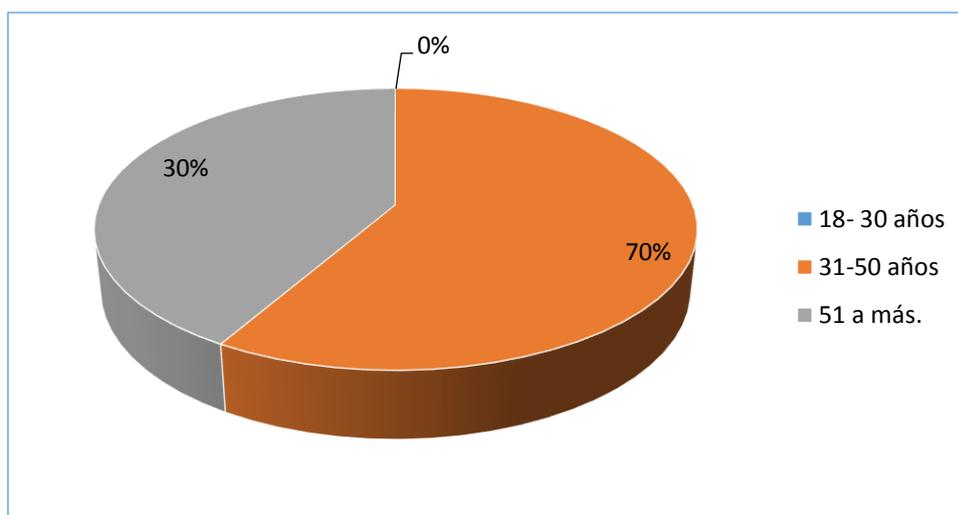
**15. El financiamiento recibido permitió obtener rentabilidad para la MYPE.**

- a) Si
- b) No

**Anexo: N° 06**

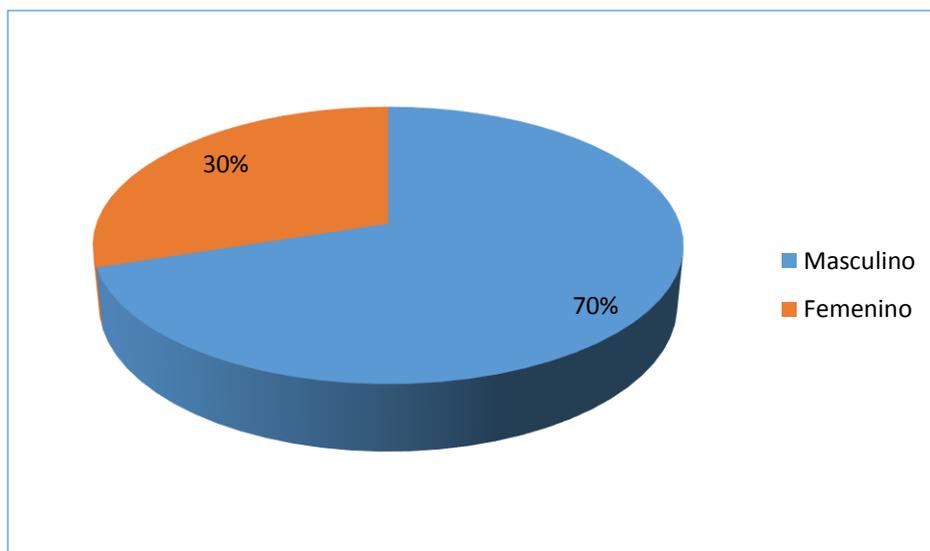
**FIGURAS.**

**1. Respecto a las características de los representantes de las Micro y pequeñas empresas.**



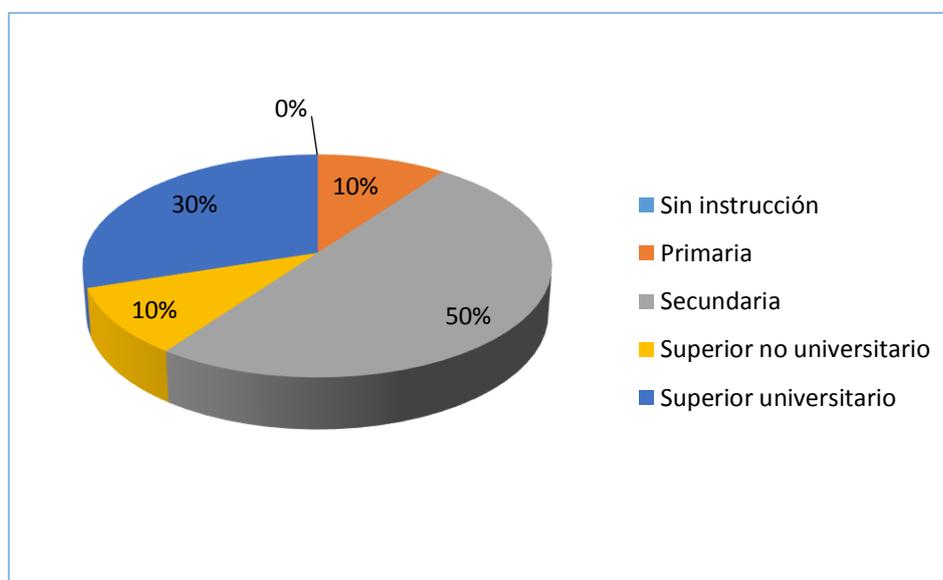
**Figura N°1:** Edad de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas.

**Fuente:** Tabla N° 01



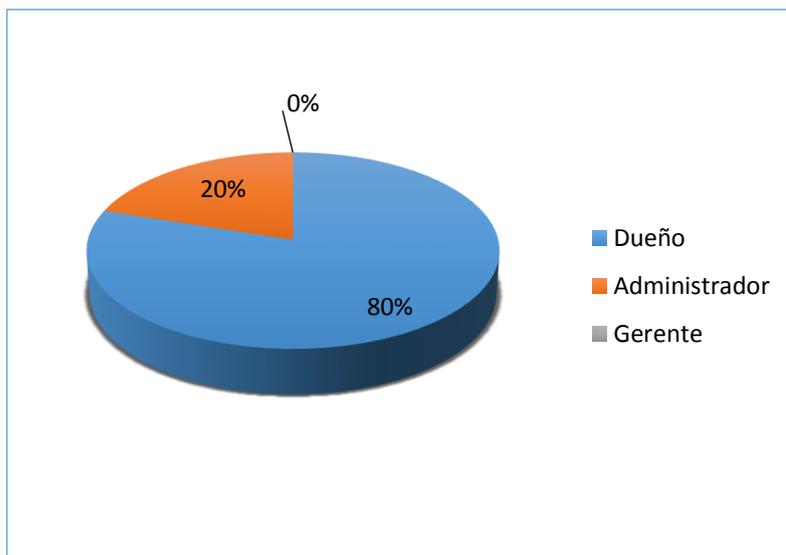
**Figura N°2:** Sexo del representante de la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 01



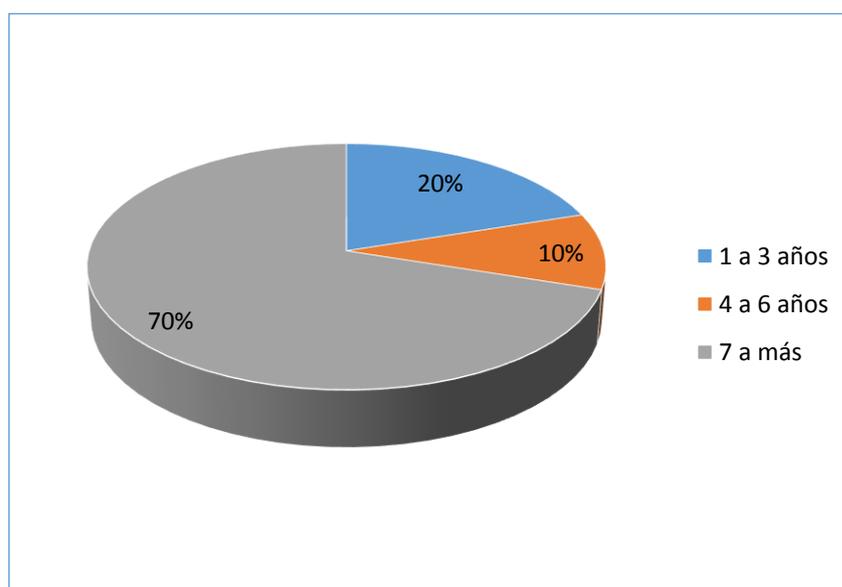
**Figura N°3:** Grado de instrucción del representante de la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 01



**Figura N°4:** Cargo que ocupa el representante de la Micro y Pequeña empresa.

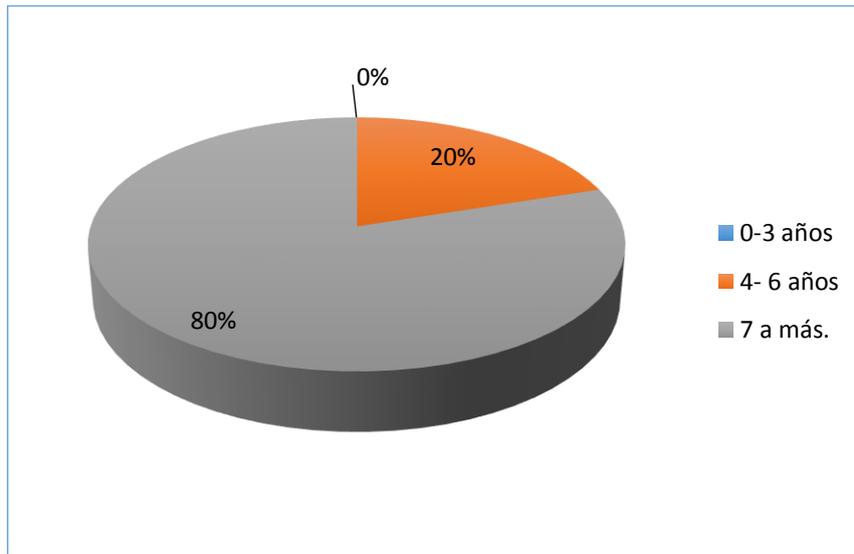
**Fuente:** Tabla N° 01



**Figura N°5:** Tiempo que desempeña el cargo el representante de la Micro y pequeña empresa.

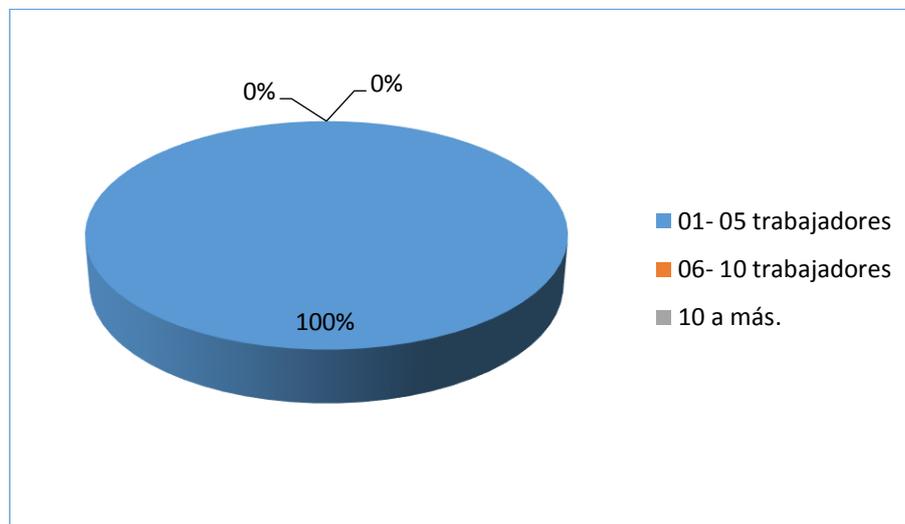
**Fuente:** Tabla N° 01

## 2. Respecto a las características de la Micro y pequeña empresa.



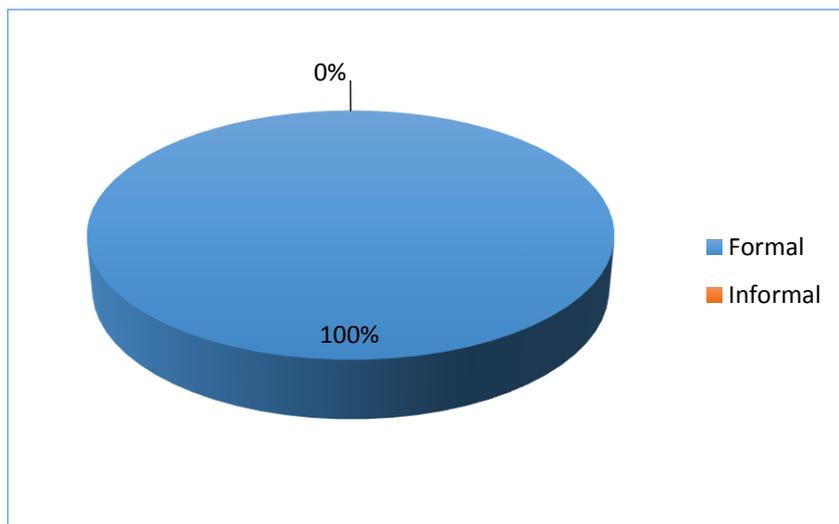
**Figura N°6:** Tiempo de permanencia en el rubro de la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 02.



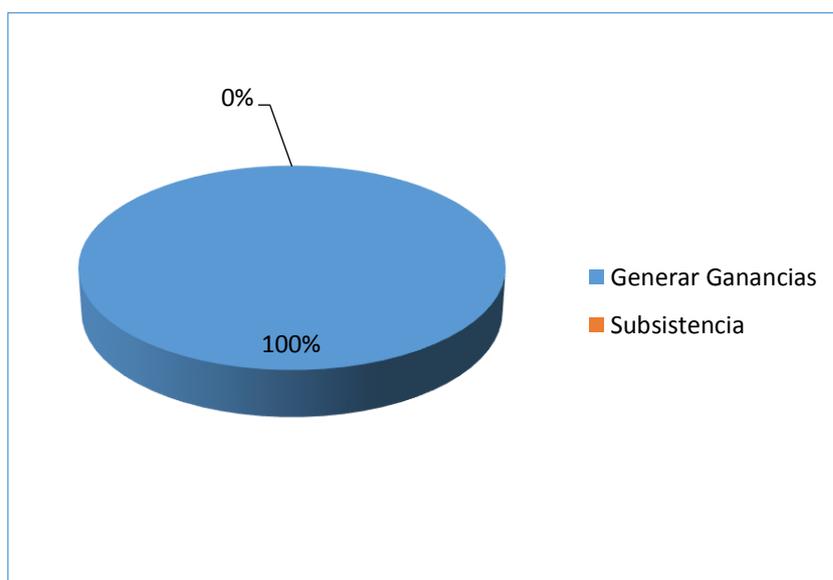
**Figura N°7:** Número de trabajadores de la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 02



**Figura N°8:** Tipo de organización de la Micro y pequeña empresa.

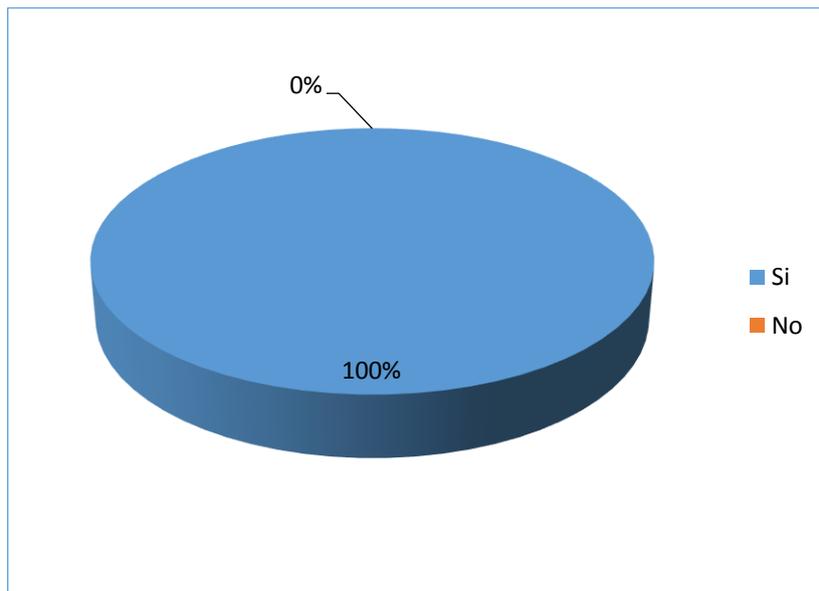
**Fuente:** Tabla N° 02



**Figura N°9:** Motivo de la creación de la Micro y pequeña empresa.

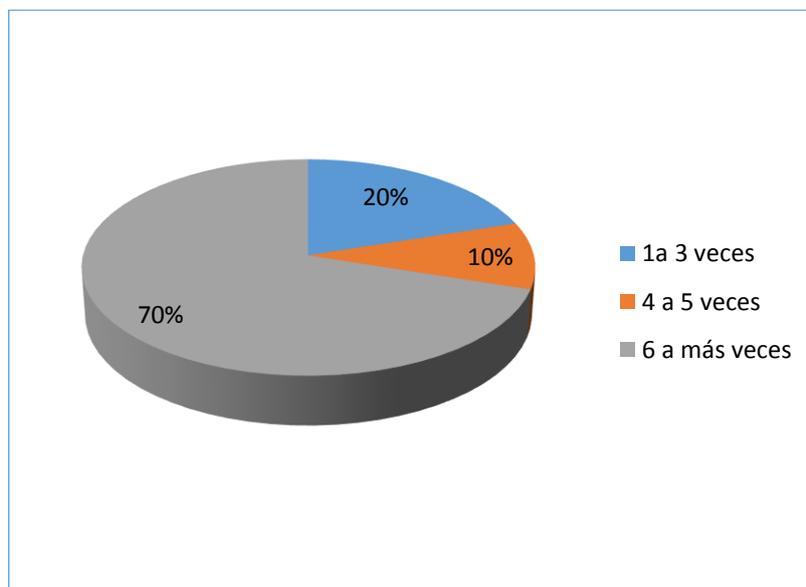
**Fuente:** Tabla N° 02

### 3. Respecto a las características del financiamiento.



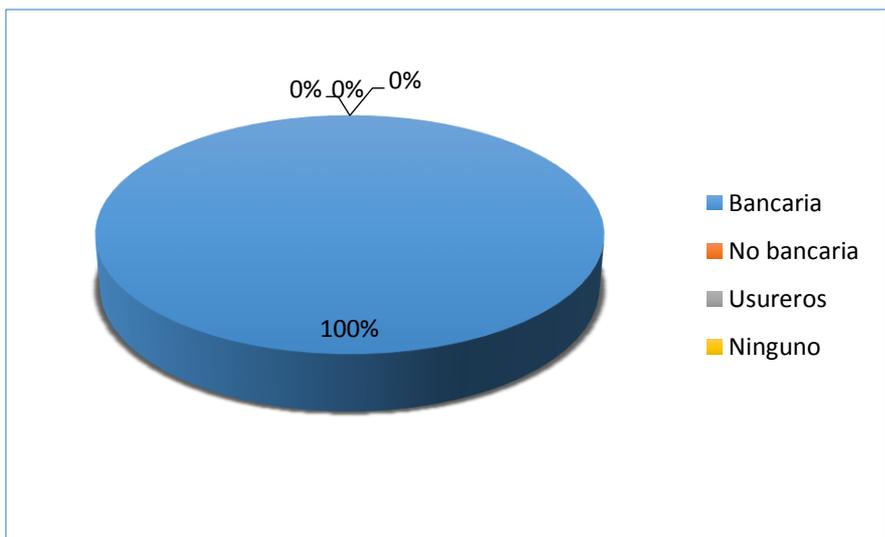
**Figura N°10:** Ha solicitado algún crédito la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 03



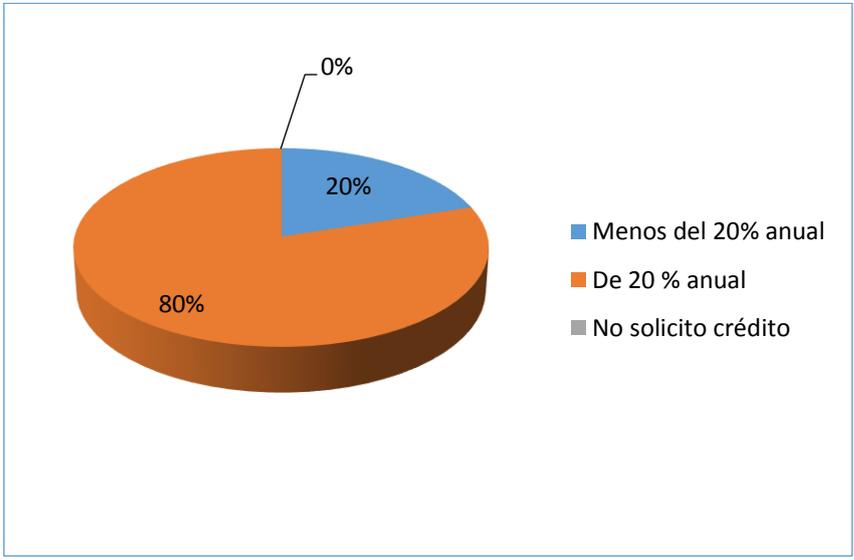
**Figura N°11:** Número de veces que solicitó crédito la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 03



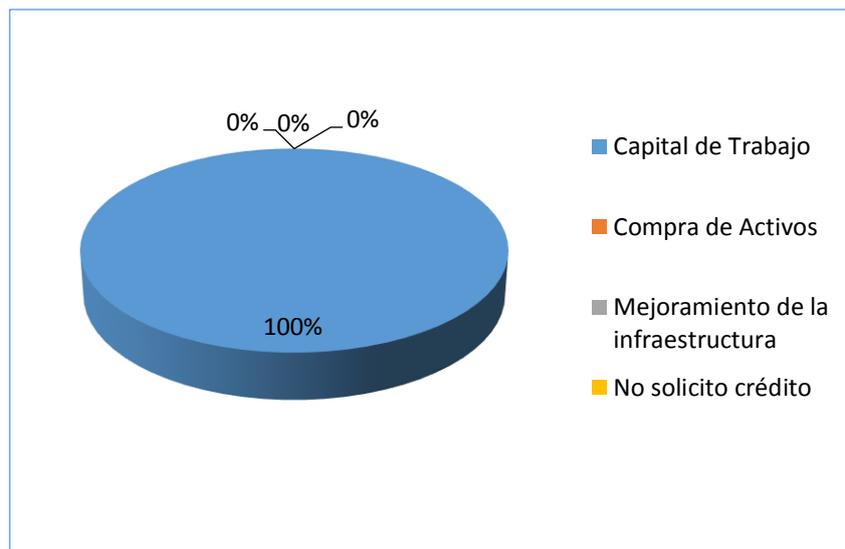
**Figura N°12:** Institución financiera que solicitó el crédito la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 03



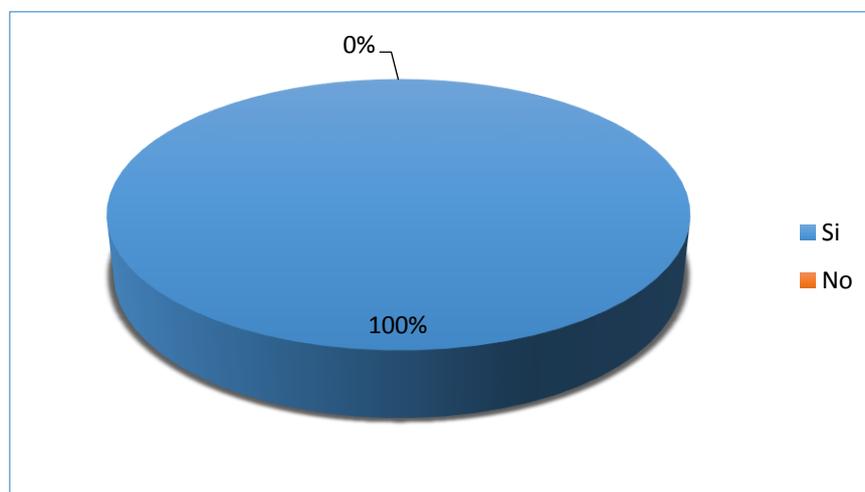
**Figura N°13:** Tasa de interés que pagó por el crédito la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 03.



**Figura N°14:** En que invirtió el crédito recibido la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 03



**Figura N°15:** El financiamiento recibido ha permitido obtener rentabilidad para la Micro y pequeña empresa.

**Fuente:** Tabla N° 03