



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO – VENTA DE MATERIALES DE
CONSTRUCCION, DEL CASCO URBANO DEL DISTRITO
DE CHIMBOTE, AÑO 2013”

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

AUTOR:

FORTUNATO VALDEMAR MORENO GIL

ASESOR:

D.r. REINERIO ZACARIAS CENTURIÓN MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Dr. José German Salinas

Presidente

Mgtr. Miguel Angel Limo Vasquez

Miembro

Mgtr. Héctor Asencio Rivera Prieto

Miembro

Dr. Reinerio Zacarias Centurion Medina

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la fuerza necesaria y brindarme la sabiduría suficiente para poder culminar de manera satisfactoria mi trabajo de investigación.

A mis padres, por el apoyo incondicional que me brindaron y que pusieron su confianza y esfuerzo para cumplir con mis objetivos planeados.

Al asesor Dr. Centurión Medina Reinerio por la comprensión y el tiempo que me brindo para poder culminar mi Tesis.

DEDICATORIA

Con mucho cariño, a mis padres y demás familiares quienes me apoyaron y ayudaron a cumplir mi meta.

A mis amigos y compañeros por el apoyo incondicional y que siempre me brindaron su comprensión para poder cumplir con este Proyecto.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, de diseño no experimental - transversal, se utilizó una población muestral de 11 Micro y pequeñas empresas, a las que se les aplicó un cuestionario de 14 preguntas cerradas, a través de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 73% tiene una edad entre los 31 a 50 años, el 82% es de sexo masculino, el 82% cuenta con estudios técnicos. El 46% tiene una permanencia en el rubro de entre 11 a 15 años. El 82% manifestó que tiene como finalidad crear su propia fuente de trabajo. El 73% cuenta con 5 más colaboradores. El 64% financió su micro y pequeñas empresas con terceros. El 55% solicitó financiamiento entre s/ 1001 a s/ 10000. El 64% solicitó préstamo a prestamistas informales. El 46% solicitó financiamiento a corto plazo. El 46% solicitó financiamiento con una tasa de interés entre 5% a 10%. El 55% solicitó financiamiento para capital de trabajo.

Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las micro y pequeñas empresas encuestadas del rubro – venta de materiales de construcción, solicitan financiamiento a terceros, pagando una tasa de interés de entre 5% a 10%, lo invierten en capital de trabajo y aseguran haber mejorado la rentabilidad de la empresa.

Palabras claves: Financiamiento, Micro y pequeñas empresas, Representante.

ABSTRACT

The general objective of the research was to determine the main characteristics of the companies in the trade sector, the sale of construction materials, the urban area of Chimbote district, 2013. The research was quantitative-descriptive, non-experimental design - transversal, a sample population of 11 Micro and small companies was used, to which a questionnaire of 14 closed questions was applied, through the survey. Obtaining the following results: 73% have an age between 31 and 50 years, 82% are male, 82% have technical studies. 46% have a permanence in the category between 11 to 15 years. 82% said that it aims to create their own source of work. 73% have 5 more collaborators. 64% finance their micro and small businesses with third parties. 55% request between s / 1001 to s / 10000. 64% request loans to informal lenders. 46% requested a short term. 46% request an interest rate between 5% to 10%. 55% apply for working capital.

Finally, the conclusion is: most of the micro and small companies surveyed in the sector (sale of construction materials), request a third party, paying an interest rate of between 5% to 10%, invest in working capital and insurance have improved the profitability of the company.

Keywords: Financing, Micro and small companies, Representative.

CONTENIDO

	Pág.
1. Título de la tesis	
2. Hoja de firma del jurado y asesor.....	ii
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....	iii
4. Resumen y Abstract	v
5. Contenido	vii
6. Índice de Tablas y Figuras.....	viii
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura.....	6
III. Hipótesis	25
III. Metodología.....	26
4.1 Diseño de la investigación.....	26
4.2 Población y muestra.....	26
4.3 Definición y operacionalización de las variables y los indicadores.....	27
4.4 Técnicas e instrumentos	28
4.5 Plan de análisis	29
4.6 Matriz de consistencia	29
4.7 Principios éticos.....	32
V Resultados	34
5.1 Resultados.....	34
5.2 Análisis de resultados	38
VI. Conclusiones y recomendaciones.....	44
Referencias bibliográficas.....	45
Anexos	48

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pág.
Tabla N° 01. Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013	36
Tabla N° 02. Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013	37
Tabla N°03. Características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013	38
 Anexos	
Figura N° 01: Edad del representante	56
Figura N° 02: Género del representante	56
Figura N° 03: Grado de instrucción.....	57
Figura N° 04: Tiempo en el rubro.....	57
Figura N° 05: Finalidad de la creación de la mype	58
Figura N° 06: N° de trabajadores.....	58
Figura N° 07: Forma de financiamiento	59
Figura N° 08: ¿Si solicitó financiamiento, a que entidad solicitó?.....	59
Figura N° 09: Solicito financiamiento.....	60
Figura N° 10: ¿Qué entidad le otorgó el crédito?	60
Figura N° 11: ¿Con que plazo de financiamiento solicitó su préstamo?.....	61
Figura N° 12: ¿Cuál es la tasa de interés que le cobraron por su crédito?.....	61
Figura N° 13: ¿En qué invirtió su préstamo de trabajo?.....	62
Figura N° 14: ¿El crédito que recibió mejoró su empresa?	62

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las micro y pequeñas empresas son muy importantes para el crecimiento económico de los países, entonces es recomendable que los microempresarios estén en constantes cambios, por que las nuevas tecnologías, es decir la nueva tendencias en los negocios, hace difícil permanencia vida de miles de negocios, pocos son los que logran el éxito de su empresa, pero en su mayoría de fracasos se debe a la falta de financiación, por lo cual no pueden invertir en sus actividades, para generar mayores ingresos, por este problema se da en todas partes del mundo.

En Europa específicamente en España, el acceso a la financiación para las PYMES es, tras la búsqueda de clientes, el mayor problema, es que solo el 27% de las PYMES, nueve puntos porcentuales superior a la media europea. Históricamente, su financiación ajena (frente a la financiación propia como capital y reservas) se ha realizado a través del crédito bancario. Esto es debido, principalmente, a que la financiación bancaria es la financiación ajena más barata debido, por un lado, a los menores costes fijos frente a una salida a bolsa o la emisión de deuda, y por otro, a la mayor facilidad de acceso a la información de la empresa para una entidad financiera, que el mercado desconoce. **(Gonzales, 2013)**

Las Micro y pequeñas empresas en España pueden acceder a un crédito bancario porque las tasas de interés son muy altas, pero se someten a ellas porque no hay otra opción, ya que encuentran a la financiación Bancaria la más barata. Por otra parte en el Perú existen programas de apoyo a la MYPE la cual les facilita a que se acceda al crédito con una tasa de interés baja, todo ello dependiendo de la evaluación previa al crédito, no obstante existe una gran mayoría de MYPES las cuales prefieren el financiamiento informal ya que la entrega del crédito es inmediata.

Las micro, pequeñas y medianas empresas en México consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios, en este sentido las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las MYPES este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las micro finanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios - el "medio perdido", se puede decir que acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades. **(Instituto PYME, 2014)**

En México los microempresarios no cuentan con un financiamiento, puesto que hay muchos obstáculos, uno de los más destacados en las garantías, en la cual se exige mucho al microempresario, del mismo modo sucede en el Perú, se exige muchos tramites al emprendedor, por lo cual esto termina por desmotivarlos, y deciden por un préstamo informal o de familiares.

En Latinoamérica persiste una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes, pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años. Esta brecha obstaculiza un mayor aporte al desarrollo por parte de las PYMES, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región **(OECD, 2013)**.

A un cuando hay programas de financiamiento e apoyo a las MYPES de Latinoamérica, es su mayoría no acceden a un crédito por que quizá no tienen la capacidad de pago sufriente, no hacen una evaluación previa para saber la hasta

qué punto pueden endeudarse, quizá la culpa sea de la entidades, ya que la gran mayoría no informan los beneficios del financiamiento ni cómo pueden reducir el crédito otorgado, no realizan capacitaciones sobre el tema, es por ello que la mayoría recurre al préstamo informal

Por otra parte en Colombia las micro y pequeñas, no acuden a los préstamos formales, porque temen endeudarse con los bancos, es por ello que se financian primordialmente con recursos propios, pasivos de corto plazo y en menor proporción con deuda de largo plazo, por lo que podría inferirse que no presentan condiciones para potenciar su apalancamiento con recursos bancarios. Esto puede convertirse en una dificultad para fortalecer su posición en el entorno, ya que su crecimiento y posibles estrategias de diversificación se ven limitados por la disponibilidad de recursos propios de los socios. **(Vera, Melgarejo y Mora, 2013)**

En Colombia los microempresarios prefieren financiarse con recursos propios, puesto que tiene temor a endeudarse con los bancos, esto se da porque consideran que los intereses son muy altos para alguien que incia pro primera un vez un negocios, sin duda el financiamiento es muy beneficiosos, pero los dueños no consideran que están en suficiente capacidad para solventar las deudas, del mismo modo sucede en el Perú, el microempresarios, suele acudir a recurso propios, o a prestamistas informales, porque le tiene mucho temor a la cuotas mensuales que se pagan en un banco, así mismo se puede decir que el finamiento para alguien que no a evaluado en que invertir, es sumamente peligroso, porque quedarse endeudado con el banco, repercutirá en la quiebra de sus empresa.

En el Perú los problemas de las MYPES es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de MYPES que no buscan este

financiamiento por 2 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. **(García ,2014)**

En el Perú las Entidades ya sean Bancarias y no Bancarias no realizan programas continuos a los Micro empresarios del País y estos reconocen de los beneficios de tener antecedentes crediticios en el sistema financiero, aun cuando la Micro y pequeña empresa es el motor del crecimiento de País, muchas veces se les deja den lado. Por otra parte hoy en día Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos.

Por último en el casco urbano del distrito de Chimbote existen MYPES dedicadas a la venta de artículos de construcción, el gran problema es que no logran acceder al financiamiento por temor a endeudarse y por ello frenan su inversiones, ya sea para la compra de algún activo fijo o mercaderías, esto no les permite crecer, es decir no se han expandido en el sector, si esto continua así dichas MYPES pueden fracasar, esto se puede solucionar si los microempresarios elaboraran un proyecto de inversión, con el cual puedan sustentar mucho mejor sus necesidades para la obtención de un crédito. Por ello que, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013?**, Para dar respuesta al problema enunciado, se ha planeado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de

construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. Para poder conseguir el objetivo general, se planteó los siguientes objetivos específicos: Determinar las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013; determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013; determinar las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. Finalmente la presente investigación se justifica porque permite conocer a nivel descriptivo las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013; es decir conocer las principales características del rubro, las MYPES y de su representantes. Asimismo, esta investigación se justifica por que proporcionara información válida para las autoridades políticas, para que apoyen con campañas, talleres, charlas sobre el financiamiento, la sociedad civil y los empresarios de Chimbote y Región Ancash, para que tomen decisiones acertadas sobre el financiamiento en las MYPES. Y por último para que sirva como base para futuras investigaciones y como apoyo para los estudiantes de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH, sobre el financiamiento de las MYPES del sector comercio – rubro venta de materiales de construcción.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Villavicencio, (2013). En su investigación de su tesis titulada: “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013*”. Planteo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013 y se obtuvieron los siguientes resultados. El 58% son de 31 años a más, el 63% son de sexo masculino, el 31% tienen estudios secundarios completos, el 44% son administradores, el 42% tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento, el 47% tiene por objetivo generar ingresos, el 78% tienen un financiamiento ajeno, el 90% ha solicitado créditos financieros durante el año 2013, el 27% han solicitado crédito financiero a la Caja Municipal del santa, el 46% ha invertido su préstamo financiero en la compra de activos, el 88% considera que el crédito financiero mejora la rentabilidad de las MYPES, el 73% no recurre al financiamiento informal. **Conclusiones:** El financiamiento de las MYPES, en su mayoría ha sido ajeno, por lo que han solicitado en más de una oportunidad créditos financieros a instituciones como la caja municipal del santa, EDYFICAR, MI BANCO, entre otros., en los cuales la mayoría de MYPES nos indica que han sido atendidos y les ha ayudado a invertir el prestamos en compra de activos. Aunque la mayoría de MYPES soliciten créditos financieros, se ha encontrado que aún existe una minoría de ellas que recurren a un financiamiento informal.

López, (2013). En su tesis titulada: “*Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013*”. Planteo como objetivo general: Determinar las principales características de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro venta de prendas de

vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013 y se obtuvieron los siguientes resultados. El 60% de los representantes legales de las MYPES encuestadas, su edad fluctúa entre los 18 y 30 años, el 33% entre los 31- 45 años. El 73% de los representantes legales de las MYPES encuestadas son del sexo femenino. El 40% de los representantes legales de la MYPES encuestadas tienen estudios superiores no universitarios. El 33% de los representantes legales de las MYPES encuestadas no tienen ninguna profesión o carrera. El 53% de las Micro y pequeñas empresas tienen entre 0-3 años de permanencia en el rubro. El 67% constituyó la MYPE para obtener ganancias y generar empleo. El 47% de los representantes legales de la MYPES cuenta con 0-3 trabajador. El 67% de las MYPES a accedido a algún financiamiento. El 33% de los representantes de las MYPES utiliza entidades no bancarias para su financiamiento. El 47% cuando realizó un financiamiento la tasa de interés anual que pago es entre 21%- 47%. El 33% de los representantes de las MYPES solito un monto de S/. 1,000 a S/. 2,999. El 40%, indica que se utilizó el financiamiento como capital de trabajo.

Conclusiones: El 60% de los representantes legales de las MYPES son jóvenes de (18 – 30 años) de edad, el 73% son del sexo femenino, el 40 % tienen educación superior no universitaria y el 73% indica que dirige la MYPES. El 53% de las MYPES tienen 0 – 3 años de constituida, el 67% menciona que fueron creadas para generar su fuente de trabajo y obtener ganancias, el 47% cuentan con 0 – 3 trabajadores. El 67% accedió a un financiamiento, el 33% obtuvo un financiamiento en entidades no bancarias, el 47% con un interés de (21%- 47%), el 33% por un monto de S/. 1,000 – S/. 2,999 y el 33% para capital de trabajo.

Dioses, (2014). En su tesis titulada: “*Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2013 – 2014*”. Planteo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2013 – 2014 y se obtuvieron los siguientes resultados. El 60% de las

MYPES tenía una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial, el 80% de los encuestados MYPES manifestaron que la propiedad del negocio es individual, el 95% de los encuestados ocupan el cargo de propietarios de las MYPES, el 85% de trabajadores laboran con contrato, el 60% de los propietarios tiene grado de instrucción técnica, el 95% ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad, el 75% invirtió su crédito en la compra de mercaderías, El 95% de encuestados se encuentran satisfechos con el interés cobrado por el préstamo, El 100% de encuestados considera que el financiamiento recibido mejora la rentabilidad de las MYPES. **Conclusiones:** La mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestados: la mayoría de las MYPES son individuales, la minoría de los propietarios tiene secundaria completa y la mayoría tienen estudios técnicos. La mayoría se dedica al negocio entre 4 – 5 años respectivamente, la mayoría está trabajando con contrato y la minoría sin contrato. Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: la mayoría admite haber solicitado financiamiento o crédito bancario y a su vez, la mayoría invirtió en capital de trabajo. Los cambios y mejoras del local, garantizan que los productos y el personal se encuentren en un lugar adecuado para realizar mejor sus funciones y obtengan productos terminados de calidad.

Silva, (2014). En su tesis titulada: “*Caracterización de la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2014*”. Planteo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2013 – 2014 y se obtuvieron los siguientes resultados. El 83% siempre inicia sus actividades con financiamiento propio, el 43% siempre recibió información sobre cómo acceder al financiamiento formal, el 30% siempre utiliza financiamiento a mediano plazo y largo plazo, 83% siempre solicitó financiamiento en los dos últimos años, el 40%

siempre utilizó el financiamiento para capital de trabajo, el 35% considera que casi siempre la tasa de interés es alta, el 30% considera que siempre son viables los requisitos exigidos a las MYPE. **Conclusiones:** Se identificó como características de la capacitación que las MYPE del rubro ferreterías si realiza inducción a los trabajadores cuando ingresan a laborar con la finalidad de que conozcan la empresa, las tareas a realizar, compañeros de trabajo; además se considera que la capacitación puede mejorar la productividad y competitividad de la empresa; por otro lado la mayor parte de empresarios no capacitan a su personal, es decir a pesar de estar conscientes de los beneficios que la capacitación puede tener dentro de la empresa, en su gran mayoría ellos se niegan a invertir en la capacitación, es por ello que no cuentan con manuales ni videos de capacitación y no se considera a la capacitación dentro del presupuesto anual, lo que confirma la poca importancia dada a la capacitación en las MYPE de este rubro. Se describe como características del Financiamiento de las MYPE del rubro ferretería que se iniciaron con capital propio; además los empresarios reciben información sobre cómo acceder al financiamiento formal y solicitaron con frecuencia financiamiento en los dos últimos años. El tipo de financiamiento más usado según el plazo de duración es el financiamiento a largo plazo, el mismo que es destinado para capital de trabajo. Por otro lado la tasa de interés es considerada alta y los requisitos exigidos para solicitar el financiamiento son considerados viables.

Rodríguez, (2013). En su tesis titulada: “*Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la i y ii etapa, san Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013*”. Planteo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la i y ii etapa, san Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013 y se obtuvieron los siguientes resultados. El 50% tiene 31-51 años. El 75% son varones. El 100% tienen estudios universitarios incompletos. El 75 % son casados. El 50% tienen 5 a más años en y

el 50% 2 a 5 años. El 75% tienen de 1-5 trabajadores. El 50% formado para generar empleo, y el 50% por subsistencia. El 100% de las MYPE cuentan con patrimonio para solicitar crédito. El 100% conoce los beneficios para obtener financiamiento. El 75% ha solicitado crédito bancario. El 75% recibió de S/.5001 a más. El 75% invirtió en capital de trabajo. Al 100% le es beneficioso el financiamiento. El 50% su rentabilidad aumentó un 20%. **Conclusiones:** En su mayoría relativa, los representantes legales de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería de la I y II Etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, tiene una edad entre 31 a 51 años, a su vez la mayoría son varones, así mismo en su totalidad cuentan con un nivel académico de instrucción superior universitaria no culminada y la mayoría cuenta con matrimonio. En su mayoría relativa, las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería de la I y II etapa, San Luis, Distrito de Nuevo Chimbote, cuentan con una permanencia en la actividad comercial entre 2 a 5 años y de 5 a más años, también fueron creadas con el fin de generar empleo y por subsistencia y en su mayoría poseen de 1 a 5 trabajadores en cada establecimiento.

Villena, (2013). En su tesis titulada: *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, 2013”*. Planteo como objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la i y ii etapa, san Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013 y se obtuvieron los siguientes resultados. El 52% tienen entre 26 a 30 años, el 80% son de sexo femenino, el 57% tienen estudios en institutos, el 49% tienen de 4 a 6 años de funcionamiento, el 57% tienen como objetivo generar ingresos propios, el 74% ha iniciado su negocio con financiamiento propio, el 77% ha solicitado crédito financiero, el 86% ha solicitado créditos financieros entre 1 a 3 veces, el 48% ha solicitado créditos financieros a CREDISCOTIA, el 77% nos dice que los créditos solicitados si les fueron atendidos, el 54% ha pagado una tasa de interés de 3 a 4%, el 48% ha

invertido su préstamo en compra de activos, el 83% cree que el crédito financiero si ha mejorado la rentabilidad de su negocio, el 77% no recurre a un financiamiento informal. **Conclusiones:** En las MYPES del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, se ha encontrado que la mayoría de las personas que administran las MYPES tienen una edad entre 26 a 30 años, y más de la mitad son de sexo femenino con un grado de instrucción en institutos, sobre carreras técnicas de administración. Las MYPES en su mayoría tienen entre 4 a 6 años de funcionamiento, y la mayoría de ellas son MYPES formales y más de la mitad tiene como objetivos generar ingresos propios y dar empleos a las familias. El financiamiento de las MYPES en su mayoría ha sido propio, pero sin embargo más de la mitad han solicitado créditos financieros entre 1 a 3 veces a instituciones financieras como CREDISCOTIA, EDYFICAR e Inversiones la Cruz. La tasa de interés promedia que pagaron más de la mitad de las MYPES por el crédito otorgado fue del 3 al 4%. Menos de la mitad de las MYPES invirtieron su crédito financiero en la compra de activos. La mayoría de MYPES no recurren a un financiamiento informal.

2.2 Bases Teóricas.

Las Micro y pequeñas empresas

De acuerdo con la **Ley, N° 28015, (2003)**, nos dice que:

Las micro y pequeñas empresas son una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único Ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas surgen de las actividades económicas informales en las que se emplea al grupo familiar o migratorio. En ellos, la mano de obra es raramente remunerada, y el lugar de trabajo es el hogar. Esta complicada tipología MYE requiere esquemas e incentivos especiales de formalización.

Características de las Micro y pequeñas empresas

De acuerdo con la nueva **Ley N° 30056, (2013)**, en su artículo n°5 nos dice que las características de la micro, pequeñas y medianas empresas. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna 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.

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 en el monto 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 el ministerio de la producción cada (2) años.

Importancia de las micro y pequeñas empresas

Según datos del **Ministerio de Trabajo, (2013)**, nos da a conocer que en la actualidad las micro y pequeñas empresas representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales,

porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas, del mismo modo las MYPES brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- 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.

Es necesario recordar que las Micro y pequeñas empresas apoyan a un sector muy importante como es el sector agrícola, que muchas veces el Gobierno deja de lado, en este sector existen más de 1,000 Micro y pequeñas empresas exportadoras, lo que denota su importancia en el impulso de la economía peruana,

Financiamiento

De acuerdo con **Rojas, (2011)**, nos dice que “el financiamiento son los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. **(párr. 5)**

Los Microempresarios si conocen el financiamiento, pero son pocos los que logran identificar la necesidad de financiarse, ya que aseguran que si solicitan un crédito externo será más complicado pagar la deuda, ya que la inversión que puedan darle no sea la correcta, es necesario que los Microempresarios sepan inventar el capital para que obtengan buenos resultados, por ende la instituciones

bancarias deben apoyar, en el acompañamiento de la inversiones de los Microempresarios para que de esta manera se beneficien ambos.

Clases de financiamiento

Financiamiento Externo.

Del mismo modo **Rojas, (2011)**, nos da a conocer las clases de financiamiento externo las cuales son:

- El crédito bancario especializado en el sector MYPE
- El crédito a corto plazo otorgado por proveedores.
- El pago diferido a proveedores.
- La inyección de dinero por parte de un inversionista. (párr. 7)

Con respecto al financiamiento externo las Micro y pequeñas empresas, aunque optan por el financiamiento informal, también utilizan el crédito a corto plazo otorgado por proveedores, además porque este es sin interés alguno por una gran cantidad de mercadería, esto les permite seguir con sus actividades diarias.

Financiamiento Interno.

Así mismo **Rojas, (2011)**, nos da a conocer las clases de financiamiento interno las cuales son:

- El capital del propio del empresario.
- Las aportaciones de los socios, claro está si es en el caso que la empresa cuenta con ellos.
- Los recursos obtenidos a partir de la actividad productiva de la empresa.
- La venta de activos fijos ociosos (aquellos que ya no se utilizan). (párr. 8)

Los Micro empresarios utilizan en su gran mayoría el capital propio para iniciar su actividades ya que prefieren no endeudarse con alguna entidad financiera.

Además cuentan con las aportaciones de socios, que les permite invertir rápidamente en sus negocios.

Formas de financiamiento

De la misma manera **Rojas, (2011)**, nos da a conocer las formas de financiamiento

- **Largo plazo**, son aquellas obligaciones que se espera vengán en un período de tiempo superior a un año.
- **Corto plazo**, son aquellas obligaciones que se espera que vengán en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables. (párr. 9)

Las Micro y pequeñas empresas prefieren solicitar el financiamiento informal en su mayoría pagan el crédito a largo plazo siendo el tiempo mínimo 1 mes, entonces puede que no puedan explotar al máximo el crédito, quizá esto sea un punto en contra, ya que la entidad financiera otorga el préstamo en más tiempo, ya sea semestral o anual, entonces esto le permite al Micro empresario reinvertir su dinero con mayor facilidad.

Fuentes de financiamiento

Por otra parte **López, (2014)**, nos menciona las siguientes fuentes a la que puede acudir un microempresario:

- **Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.
- **Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que

presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

- **Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.
- **Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés. (párr. 10)

La mayoría de las Micro y pequeñas empresas utilizan fuente de financiamiento informal, en este caso pueden ser obtenidos por parientes y amigos, y escogen esta fuente ya que los intereses son más bajos y no se exigen muchas garantías.

Financiamiento a corto plazo

Así mismo **López, (2014)**, nos dice que las fuentes de financiamiento a corto plazo a las que se puede acudir son:

- **Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.
- **Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada

línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

- **Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.
- **Crédito bancario:** se obtiene de los bancos, con los cuales se conforman relaciones funcionales. Algunas ventajas que presenta este financiamiento es que los préstamos suelen adaptarse a las necesidades entidad y además las ayuda a estabilizarse en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Las desventajas son que la empresa debe ir cancelando tasas pasivas y que los bancos resultan ser demasiados estrictos, por lo que pueden limitar todo aquello que vaya en contra de sus propios intereses. (párr. 12)

En su mayoría las Micro y pequeñas empresas no recurren al financiamiento formal, ya que los emprendedores aseguran que los servicios financieros informales benefician a las personas que tienen menos capacidad de pago.

Importancia del financiamiento a corto plazo

De acuerdo con **Farfán, (2014)**, nos dice que la importancia del financiamiento a corto plazo radica en que:

Representan en muchas empresas un pasivo circulante significativo, en épocas de inflación cuando la moneda pierde poder de compra, la empresa tiene que acudir a este financiamiento para financiar el capital de trabajo, en este sentido se puede decir que los financiamiento a corto plazo son usado en la empresas para obtener efectivo para hacer frente a

la demanda del mercado y a los ciclos de producción y venta cambiaste durante el año. (p.22)

Financiamiento a largo plazo

De la misma manera **López, (2014)**, nos dice que las fuentes de financiamiento a largo plazo a las que se puede acudir son:

- Acciones: estas representan una participación de capital o de patrimonio del accionista en la organización. Las desventajas que presenta este financiamiento son que presentan un costo de emisión bastante elevado y ocasiona que el control de la entidad quede diluido. Lo favorable que presenta esta modalidad es que resultan útiles a la hora de adquirir o fusionar empresas.
- Bonos: representan un certificado escrito en el cual el deudor se compromete a pagar en un período de tiempo determinado una suma específica de dinero, con sus intereses correspondientes. Esta modalidad resulta fácil de vender, no disminuye el control de los accionistas y mejora la situación de liquidez de la empresa. Antes de invertir en este mercado se debe estar sumamente informado, porque puede resultar riesgoso.
- Hipoteca: en este caso, la propiedad del deudor queda en manos del acreedor para de esta manera asegurarse que el préstamo será pagado. Esta forma de financiamiento presenta las desventajas de que surjan medidas legales en caso de que no se cumpla con el pago y además, el prestamista comienza a tener obligaciones para con terceros. Las ventajas que presenta una hipoteca son que en el caso del prestatario, logra no tener pérdidas cuando realiza el préstamo y puede adquirir intereses por la operación. En el caso del prestamista, cuenta con la oportunidad de poseer algún bien. (párr. 15)

En su mayoría las Micro y pequeñas empresas no recurren a estos tipos de financiamiento a largo plazo, pero existe una parte que opta por las hipotecas, ya que es la manera más fácil de obtener los préstamos.

Factores de financiamiento:

Según **Morales, (2013)**, nos dice que los factores para que una empresa acuda a un financiamiento son:

- Por capital propio: plata que tiene los dueños
- Por endeudamiento: asumir compromiso con terceros
- Mescla o financiamiento compartido: financia deuda y capital propio
- Por donación: les dan plata.
- Endeudamiento: Mercado financiero (son los bancos instituciones financieras, cajas de compensación), existe in formación de cuanto me cobran por prestar plata (intereses) es lo que uno tiene que pagar para pedir plata prestada. (párr. 3)

En su mayoría las Micro y pequeñas empresas obtienen financiamiento de sus fondos propios ya que prefieren no endeudarse con las entidades financieras, ya sea porque no pagan ninguna tasa de interés o por descornamiento de os beneficios del crédito formal.

Tipos de tasa:

Los tipos de tasas de interés varía de acuerdo a al entienda financiera, pero de acuerdo con **Arango, (2015)**, nos dice que los tipos de tasas de interés más comunes son:

- Tasa de captación: es la tasa de interés que me paga el banco cuando deposito plata
- Tasa de colocación: el banco coloca los intereses. (Superior al 10%), el banco le cobra a la gente por prestarle plata.

- Spread: riqueza que obtiene el estado financiero (negocio del estado financiero) (0,3% es el interés de las cuentas de ahorro del banco estado). (párr. 2)

La mayoría de los emprendedores de las Micro y pequeñas empresas desconocen de los tipos de tasa de intereses, pero la minoría si lo adquieren siendo la tasa de colocación, ya que ellos recurren a los préstamos para las inversiones en sus negocios.

Evaluación para acceder a un préstamo

Para acceder a un préstamo, será necesario que se pase por una serie de evaluaciones, claro está que cada entidad tiene sus propias políticas, de acuerdo con **Banco financiero, 2014**), nos de qué manera o como se evalúa la solicitud de un crédito bancario:

Lo que se busca en una revisión de préstamo, es que quien lo pide sea capaz de pagarlo. Para ello muchos prestamistas solicitan a una agencia de reportes de crédito, una copia de su historial crediticio para determinar su comportamiento al hacer sus pagos. Así que deberá colaborar con estas agencias, de tal manera que puedan presentar una imagen acertada de su negocio. Con esta información, el prestamista tomará en cuenta las consideraciones siguientes: ¿Tiene ahorros y/o activos personales en su negocio, que sumen mínimo el veinticinco al cincuenta por ciento del préstamo que solicita?, ¿Cuenta con una historia de crédito sólida reflejada en su informe de crédito, su historia de trabajo y sus cartas de recomendación?, ¿Tiene la experiencia y preparación necesarias, para manejar con éxito un negocio?, ¿Ha preparado una solicitud de préstamo y plan de negocios, que demuestren su entendimiento y compromiso con el éxito del negocio?, ¿Tiene el negocio la liquidez de efectivo suficiente, para hacer los pagos mensuales del préstamo solicitado?. (párr. 3)

Los Microempresarios no tienen suficiente capacidad de pago por ende no recurren al financiamiento externo, es muy importante que las instituciones financieras que apoyen las Micro y pequeñas empresas, aunque no se les otorgue una gran cantidad de capital, es necesario que les dé una tasa de interés que esté al alcance de su capacidad y moral de pago.

La manera correcta de invertir el financiamiento

Todas las empresas en la actualidad necesitan de un financiamiento para cualquier tipo de inversión, para ello antes de recurrir al financiamiento se debe administrar de manera correcta en que se invertirá, de acuerdo con **Miranda, (s.f)**, nos dice que los líderes deberán adelantar estudios en torno a los siguientes aspectos:

- a) **Identificación de una estrategia de financiación:** La posibilidad de adelantar una adecuada estrategia de financiamiento se basa principalmente en el conocimiento exhaustivo del proyecto y sus necesidades de recursos, de las fuentes disponibles con sus limitaciones y restricciones, y especialmente de la capacidad de gestión del equipo responsable. La estrategia financiera debe conjugar y hacer valer todas las fortalezas potenciales de negociación y disminuir la importancia de las debilidades detectadas, con el fin de lograr una negociación equilibrada que favorezca a las partes.
- b) **La planificación financiera:** desde luego que solamente tiene sentido una planificación financiera rigurosa cuando el estudio de preinversión se ha desarrollado repetidamente a nivel de factibilidad y se tienen suficientes argumentos para pensar en que el proyecto se ejecutará, pues la información requerida depende que el estudio de ingeniería básica permita respuestas adecuadas en torno a los siguientes aspectos:
 - ✓ Programación de actividades y sus necesidades de recursos monetarios.

- ✓ Información relativa a los fabricantes de equipos y proveedores y las condiciones de negociación. Cronología de las operaciones, definición de moneda y condiciones de pago.
- ✓ Requisitos documentarios y garantías exigidas.
- ✓ Fuentes alternativas disponibles y sus respectivos costos, plazos y condiciones.
- ✓ Organización y direccionamiento (usos) de los fondos gestionados y comprometidos. (p. 161)

Ventajas y desventajas de un crédito Bancario

De acuerdo con **Erossa, (s.f)**, nos dice que el crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por las empresas, así mismo nos da a conocer cuáles son las ventajas y desventajas de un crédito bancario:

- **Ventajas.** Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.
- **Desventajas.** Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses. (p.169)

Ventajas del financiamiento

Por último, de acuerdo con **Kokemulle, (2016)**, nos explica que el financiamiento de deuda y capital son tus dos opciones básicas para obtener dinero para comenzar una compañía o hacer crecer un negocio. El financiamiento de la deuda incluye los préstamos a largo plazo que obtienes del banco. El financiamiento de capital

es el dinero de inversionistas privados que obtienes a cambio de una acción de propiedades del negocio.

- **De deuda**, el financiamiento con deuda te permite pagar nuevos edificios, equipo y otros activos utilizados para hacer crecer tu negocio antes de ganar los fondos necesarios. Esta puede ser una gran forma de perseguir una estrategia de crecimiento agresiva, especialmente si tienes acceso a tasas de interés bajas. Relacionada muy de cerca está la ventaja de pagar tu deuda en porciones durante un periodo de tiempo. Relativo con el financiamiento de capital, también se beneficia al no tener que ceder ninguna propiedad o control del negocio.
- **De capital**, el financiamiento de capital no tiene que volverse a pagar. Además, compartes los riesgos y responsabilidades de la propiedad de la compañía con los nuevos inversionistas. Como no tienes que hacer ningún pago de deuda, puedes usar el flujo de efectivo generado para hacer crecer aún más a la compañía o para diversificar en otras áreas. Mantener una relación baja de deuda a capital también te pone una mejor posición para obtener un préstamo en el futuro cuando sea necesario. (párr. 4)

Desventajas

Del mismo modo **Kokemulle, (2016)**, nos da a conocer las desventajas del financiamiento en función a los siguientes puntos:

- **De deuda**, sin duda la desventaja más obvia del financiamiento de deuda es que tienes que volver a pagar el préstamo más los intereses, ya que no hacerlo expone tu propiedad y activos a la reposición del banco. El financiamiento de deuda también implica pedir prestado con base en las ganancias futuras. Esto significa que en lugar de utilizar todas tus ganancias futuras para hacer crecer el

negocio o para pagar a los propietarios, tienes que distribuir una porción para los pagos de la deuda. Sobre utilizar la deuda puede limitar severamente el flujo de efectivo futuro y estancar el crecimiento.

- **De capital**, se puede decir que al tomar la inversión de capital, cedes parcialmente tu propiedad y, a cambio, algún grado de autoridad de toma de decisiones sobre tu negocio. Los grandes inversionistas de capital frecuentemente insisten en colocar representantes en las mesas directivas de las compañías con posiciones ejecutivas. Si tu negocio despegas, tienes que compartir una porción de tus ganancias con el inversionista de capital. Con el tiempo, la distribución de las ganancias a otros propietarios puede exceder lo que tendrías que haber pagado en un préstamo. (párr. 4)

Es necesario resaltar que poder tener alguna ventaja con las diversas formas de financiamiento es necesario realizar una planeación financiera es que puedas conocer bien la solidez, debilidades, perspectivas y riesgos de tu negocio.

2.3 Marco conceptual

Historia de las empresas comerciales dedicadas a la venta de materiales de construcción

Este tipo de empresas es conocida como ferreterías, del mismo modo en Chimbote se iniciaron o se fundaron hace más de 30 años, antiguamente solo vendían herramientas de construcción, luego de acuerdo a la necesidad de las personas, estas empresas ofrecen también materiales de construcción, puesto que la actualidad la población opta por construir sus viviendas cada cierto periodo, claro está de acuerdo al nivel económico en el que se encuentre, este rubro es esencial y posibilita que los comerciantes logren mejorar su rentabilidad, gracias que también el sector de la construcción crece.

Micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción en el Perú

En el Perú este sector ha crecido en los últimos años, debido a que el sector de la construcción crece, en este sentido quienes apoyan al crecimiento de este tipo de empresas, son las obras municipales, las obras privadas, como las inmobiliarias, y por último la población que decide darse el gusto de construir sus viviendas.

Micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción

Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de artículos de construcción, el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos.

Productos

a) Herramientas de construcción

Martillos, Alicates, Sierra, Discos de cortar, Carretilla, Poleas, Otros.

b) Materiales de construcción:

Cemento, Arena fina, Ladrillo, Ripio, Cerámica, Pegamento, Otros.

Financiamiento en las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de materiales de construcción

Es muy común que los microempresarios en este rubro recurran a un préstamo para sus inversiones, pero son pocos los que llegan a obtenerlo, puesto que muchas veces la entidad financiera exige demasiados trámites, que terminan de aburrir y de desmotivar al microempresario, este siempre será una de las trabas para que ellos no puedan invertir.

Financiamiento

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

III. HIPÓTESIS

En esta investigación no se plantea una hipótesis dado que es una investigación descriptiva ya que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación:

Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño *NO EXPERIMENTAL – TRANSVERSAL – DESCRIPTIVO*

No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

Transversal, porque el estudio “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. Se realizó en un espacio de tiempo determinado con un inicio y un fin específicamente.

Descriptiva, porque solo se describieron las partes más relevantes del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

4.2 Población y muestra.

a) Población

La población estuvo conformada por 11 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. (Ver anexo N°3)

b) Muestra

La muestra estuvo conformada por 11 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. (Ver anexo N°3)

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.

Variable	Descripción conceptual	Dimensión	Indicador	Medición
Representante	Persona natural o jurídica que representa y/o asume responsabilidades de una determinada organización.	1. Edad	<ul style="list-style-type: none"> • 18 a 30 años • 31 a 50 años • 51 años a mas 	Razón
		2. Género	<ul style="list-style-type: none"> • Masculino • Femenino 	Nominal
		3. Grado de instrucción	<ul style="list-style-type: none"> • Sin instrucción • Secundaria • Técnico • Universitario • Postgrado 	Ordinal
Variable	Descripción conceptual	Dimensión	Indicador	Medición
MYPE	Es una organización conformada específicamente con fines de lucro.	4. Tiempo de permanencia en el rubro	<ul style="list-style-type: none"> • De 1 a 5 años • De 6 a 10 años • De 11 a 15 años • De 16 a más 	Razón
		5. Finalidad de su creación	<ul style="list-style-type: none"> • Crear su propia fuente de trabajo • Crear fuentes de trabajo 	Nominal
		6. Número de colaboradores	<ul style="list-style-type: none"> • 1 • 2 • Ninguno 	Razón

Variable	Descripción conceptual	Dimensión	Indicador	Medición
Financiamiento	Es el medio por el cual se obtiene dinero para invertir en diferentes negocios y para aumentar el capital de las empresas el mismo que podrá ser invertido para obtener más ganancias económicas.	7. Forma de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo propio • Banca formal • Terceros 	Nominal
		8. Entidad a que solicitó financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Banca privada • Caja municipal • Otros 	Nominal
		9. Monto de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Menos de S/. 1000 • Entre S/. 1001 a 10000 • De S/.10000 a más 	Cuantitativo
		10. Entidad que otorgó el financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Caja Municipal • Banco Continental • Banco Crediscotia • Prestamistas 	Nominal
		11. Plazo de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Corto • Mediano • Largo 	Nominal
		12. Tasa de interés	<ul style="list-style-type: none"> • Menor al 5% • Entre 5% y 10% • Entre 10% a más 	Cuantitativo
		13. En que invirtió su financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo • Activo fijo • Otros 	Nominal
		14. El financiamiento mejoró su MYPE	<ul style="list-style-type: none"> • Si • No 	Nominal

4.4. Técnicas e instrumentos

La técnica que se utilizó para recolectar información fue la encuesta, para registrar la información se realizó un cuestionario estructurado por 14 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la MYPE (3), al Representante (3), y a la variable en estudio: Financiamiento (8).

4.5. Plan de análisis

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizaron los siguientes programas:

Microsoft Word: Es un procesador de textos de Office 2013, la enésima versión de la popular suite de ofimática de Microsoft, con este software se hizo posible la redacción digital y posteriores modificaciones. *Acrobat Reader XI*: Es un software gratuito que permite leer archivos digitales de extensión PDF, como fue el caso de los antecedentes que se descargaron desde la biblioteca virtual. *Microsoft Excel*: Es un programa desarrollado y distribuido por Microsoft, el mismo que fue utilizado para llevar a cabo la tabulación y la elaboración y diseño de las figuras correspondientes a los resultados obtenidos en las encuestas.

4.6 Matriz de consistencia.

Problema	Objetivos	Variable	Población y muestra	Métodos y diseños	Instrumentos y procedimientos
¿Cuáles son las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio	<p>Objetivos de la investigación</p> <p>a) Objetivo general</p> <p>Determinar las principales características</p>	Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad	<p>Población:</p> <p>La población estuvo conformada por 11 micro y pequeñas empresas del sector</p>	<p>Diseño</p> <p>En la presente investigación se utilizó el diseño no experimental transversal-</p>	<p>Técnica</p> <p>Se utilizó la técnica de la encuesta.</p> <p>Instrumentos</p> <p>En el estudio se utilizó el instrumento del</p>

<p>rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013?</p>	<p>del financiamiento en las MYPES del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.</p> <p>b)Objetivos Específicos</p> <p>✓ Determinar las principales características de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco</p>	<p>económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios</p>	<p>comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.</p> <p>Muestra</p> <p>Se utilizo una muestra conformada por 11 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.</p>	<p>descriptivo –</p> <p>No experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, se observó el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.</p> <p>Transversal, porque el</p>	<p>cuestionario</p> <p>Plan de análisis</p> <p>Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizaron los siguientes programas:</p> <p>Microsoft Word: Es un procesador de textos de Office 2013, la enésima versión de la popular suite de ofimática de Microsoft, con este software se hizo posible la redacción digital y posteriores modificaciones.</p> <p>Acrobat Reader XI: Es un software gratuito que permite leer archivos</p>
---	--	--	---	--	--

	<p>urbano del distrito de Chimbote, año 2013.</p> <p>✓ Determinar las principales características de las Mypes del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.</p> <p>✓ Determinar las características del financiamiento en las MYPES del</p>			<p>estudio “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013. Se realizó en un espacio de tiempo determinado con un inicio y un fin específicamente.</p> <p>Descriptiva, porque solo se describieron las partes más</p>	<p>digitales de extensión PDF, como fue el caso de los antecedentes que se descargaron desde la biblioteca virtual.</p> <p>Microsoft Excel: Es un programa desarrollado y distribuido por Microsoft, el mismo que fue utilizado para llevar a cabo la tabulación y la elaboración y diseño de las figuras correspondientes a los resultados obtenidos en las encuestas.</p>
--	---	--	--	---	---

	sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.			relevantes del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.	
--	--	--	--	---	--

4.7 Principios éticos:

- **Confiabilidad:** La investigación se llevó a cabo basándose en el principio de fiabilidad porque se buscó y ubicaron datos reales sobre el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, para posteriormente tomarlas como fuentes 100% confiables. Así mismo se respetó el derecho de autor, ya que no hubo apropiación ilícita de la información de la fuente y se hizo uso de la misma sin alteraciones y/o modificaciones.
- **Justicia:** Los representantes de las micro y pequeñas empresas recibieron un trato cordial e igualitario, así mismo, se garantizó la calidad de la investigación para que posteriormente puedan hacer uso de la

información en beneficio del desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

- **Respeto a la dignidad humana:** Se respetó la dignidad humana de todos los involucrados directos e indirectos en el desarrollo del trabajo de investigación, sin hacer distinción de su nacionalidad, raza, credo o estatus económico y social. Todo aporte requerido y ubicado es valioso e inviolable.
- **Confidencialidad:** Se respetó el derecho de confidencialidad de los representantes, asegurándoles que no va habría ningún tipo de conflicto de interés por parte de la información brindada por las fuentes, así como su protección mediante el anonimato para no perjudicar directa o indirectamente a los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla N° 01: Características generales de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

Representantes	Número de MYPES	Porcentaje
Edad (años)		
18 – 30 años	1	9,0
31 – 50 años	8	18,0
51 a más.	2	73,0
Total	11	100,0
Genero		
Femenino	2	18,0
Masculino	9	82,0
Total	25	100,0
Grado de instrucción		
Sin instrucción	0	0,00
Secundaria	0	40,0
Técnico	9	82,0
Universitario	2	18,0
Postgrado	0	0,0
Total	11	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

Tabla N° 02: Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

Datos Generales	Número de MYPES	Porcentaje
Tiempo de permanencia en el rubro		
1 – 5 años	4	36,0
6 – 10 años	2	18,0
11 – 15 años	5	46,0
16 a mas	0	0,0
Total	11	100,0
Finalidad de la creación de la MYPE		
Autoempleo	9	82,0
Maximizar ganancias	2	18,0
Crear fuentes de trabajo	0	0,0
Total	11	100,0
Numero de colaboradores		
1 a 2	0	0,0
3 a 4	3	27,0
5 a más.	8	73,0
Total	11	100,0

***Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.*

Tabla N° 03: Características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

Financiamiento	Número de MYPES	Porcentaje
Forma de financiamiento		
Fondo propio	3	27,0
Banca Formal	1	9,0
Terceros	7	64,0
Total	11	100,0
A que entidad solicitó financiamiento		
Banca Privada	1	9,0
Caja Municipal	0	4,0
Otros	7	64,0
No solicitado	3	27,0
Total	11	100,0
Monto de financiamiento		
Menos de S/.1000	2	18,0
Entre S/.1001 a 10000	6	55,0
De S/.10000 a más	0	0,0
Ninguno	3	27,0
Total	11	100,0
Entidad que le otorgó el financiamiento		
Caja Municipal	0	4,0
Banco Continental	1	9,0
Banco Crediscotia	0	4,0
Prestamistas	7	64,0
No solicitado	3	27,0
Total	11	100,0
Plazo de financiamiento		
A corto plazo	5	46,0
Mediano plazo	3	27,0
Largo plazo	0	0,0
No solicitado	3	27,0
Total	11	100,0

Continuara...

Tabla N° 03: Características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

Financiamiento	Número de MYPES	Porcentaje
Tasa de interés		
Menor al 5 %	3	27,0
Entre 5% y 10 %	5	46,0
Entre 10 % a más	0	0,0
No solicitó	3	27,0
Total	11	100,0
En que invirtió su financiamiento		
Capital de trabajo	6	55,0
Activo fijo	2	18,0
Otros	0	0,0
No solícito	3	27,0
Total	11	100,0
El financiamiento mejoró su MYPE		
Si	8	73,0
No	0	0,0
No opina	3	27,0
Total	11	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro - venta de materiales de construcción, del casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

5.2 Análisis de resultados:

Tabla N° 01. Características generales de los representantes legales de la micro y pequeña empresa.

- El 73% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen un promedio de 31 a 50 años de edad, esto coincide con los resultados encontrados por (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 50% tiene 31-51 años, del mismo modo parcialmente coincide con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 58% son de 31 años a más. Por otra parte esto contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 52% tienen entre 26 a 30 años, del mismo modo se contrasta con (López, 2013), el cual muestra que, el 60% de los representantes tienen entre los 18 y 30 años de edad. Esto demuestra que la mayoría, están siendo dirigidas por personas adultas de 31 a 50 años de edad, ya que son los que iniciaron el negocio es por ello que tienen experiencia en el rubro.
- El 82% de los representantes son de sexo masculino, esto coincide con los resultados encontrados por (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 75% son de género masculino, del mismo modo coincide con los resultados encontrados por (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 63% son de sexo masculino. Por otra parte esto contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 80% son de sexo femenino, del mismo modo se contrasta con (López, 2013), el cual muestra que, el 73% son de género femenino. Esto demuestra que la mayoría, están siendo dirigidas por personas del género masculino ya que son los únicos que sobresalieron de su familia, además que necesitaban ingresos permanentes.
- El 82% de los representantes cuentan con estudios técnicos, esto coincide con los resultados encontrados por (Dioses, 2014), el cual muestra que, el

60% de los propietarios tiene grado de instrucción técnica, así mismo esto coincide con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 57% tienen estudios en institutos, del mismo modo coincide con (López, 2013), el cual muestra que, el 40% de los representantes tienen estudios superiores no universitarios. Por otra contrasta con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 31% tienen estudios secundarios completos, del mismo modo contrasta con (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 100% tienen estudios universitarios incompletos. Esto demuestra que la mayoría relativa, están siendo dirigidas por personas con grado de instrucción técnico en informática y computación, ya que tuvieron la posibilidad de estudiar una carrera corta gracias al esfuerzo de sus padres.

Tabla N° 02: Características de las micro y pequeñas empresas

- El 46% de las Micro y pequeñas empresas tienen una permanencia en el rubro de entre 11 a 15 años, este resultado contrasta con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 42% tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento, del mismo modo se contrasta con (Dioses, 2014), el cual muestra que, el 60% de las MYPES tenía una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial, así mismo se contrasta con (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 49% tienen de 4 a 6 años de funcionamiento, del mismo modo se contrasta con (López, 2013), el cual muestra que, el 53% de las Micro y pequeñas empresas tienen entre 0-3 años de permanencia en el rubro. Esto demuestra que la mayoría, tienen una permanencia en el rubro de 11 a 15 años, y esto refleja el desarrollo y crecimiento que ha obtenido durante varios años.
- El 82% de las Micro y pequeñas empresas tienen como finalidad crear su propia fuente de trabajo, esto contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 57% tienen como objetivo generar ingresos propios, del mismo modo se contrasta con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que,

el 47% tiene por objetivo generar ingresos, a si también se contrasta del mismo contrasta con (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 50% formado para generar empleo y el 50% por subsistencia, del mismo modo se contrasta con (López, 2013), el cual muestra que, el 67% constituyo la MYPE para obtener ganancias y generar empleo. Esto demuestra que la totalidad, fueron creados con las finalidad de generar su propia fuente de trabajo, ya que afirman que conseguir un puesto de trabajo seguro o permanente es difícil en el País.

- El 73% de las Micro y pequeñas empresas cuentan con más de 5 colaboradores. No existe comparación con los antecedentes. Esto demuestra que la mayoría relativa, cuentan con más de 5 colaboradores, ya que la empresa requiere de una significativa mano de obra directa, además que en el área de almacén se necesitan varias personas para la nueva recepción e inspección.

Tabla 03: Características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas.

- El 64% de los representantes financió su MYPE con terceros, esto contrasta con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 78% tienen un financiamiento ajeno, del mismo se contrasta con (Silva, 2014), el cual muestra que, el 83% siempre inicia sus actividades con financiamiento propio, del mismo se contrasta con (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 75% ha solicitado crédito bancario, así mismo se contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 74% ha iniciado su negocio con financiamiento propio. Esto demuestra que la mayoría, se financiaron con terceros, ya que los microempresarios necesitan el dinero de manera rápida y los bancos piden muchas garantías.

- El 64% de los representantes no solicitó financiamiento de ninguna entidad, esto contrasta con los resultados, esto contrasta con (Dioses, 2014), el cual muestra que, el 95% ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad, del mismo modo se contrasta con (López, 2013), el cual muestra que, el 33% de los representantes utiliza entidades no bancarias para su financiamiento. Esto demuestra que la mayoría, no solicitó financiamiento de ninguna entidad, ya que los microempresarios no quieren endeudarse de los bancos, además no conocen los beneficios que puede obtener si solicita un crédito bancario.
- El 55% de los representantes solicitó financiamiento entre s/ 1001 a s/ 10000, esto parcialmente coincide con (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 75% recibió de S/.5001 a más, así mismo esto parcialmente coincide con (López, 2013), el cual muestra que, el 33% de los representantes solicitó un monto de S/. 1,000 a S/. 2,999. Esto demuestra que la mayoría, solicitó financiamiento entre s/ 1001 a s/ 10000, esta cantidad le permitió al microempresarios implementar sus negocios con nuevos equipos, además lo utilizaron en la compra de más mercadería.
- El 64% de los representantes solicitó préstamo a prestamistas informales, esto contrasta con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 27% han solicitado crédito financiero a la Caja Municipal del Santa, del mismo modo se contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 48% ha solicitado créditos financieros a Crediscotia. Esto demuestra que la mayoría, solicitó crédito a prestamistas informales, esto se da porque esta de financiamiento no se requiere de mucha garantía, además de que no hay necesidad de muchos trámites.
- El 46% de los representantes solicitó financiamiento a corto plazo, esto contrasta con (Silva, 2014), el cual muestra que, el 30% siempre utiliza

financiamiento a mediano plazo y largo plazo. Esto demuestra que la mayoría, solicito financiamiento a corto plazo, esto a causa de que mientras más corto sea el plazo menos serán los interés, y con más eficacia el microempresarios, podrá programar sus pagos.

- El 46% de los representantes solicito financiamiento con una tasa de interés entre 5% a 10%, esto contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 54% ha pagado una tasa de interés de 3 a 4%, del mismo se contrasta con (López, 2013), el cual muestra que, el 47% cuando realizo un financiamiento la tasa de interés anual que pago es entre 21%- 47%. Esto demuestra que la mayoría, solicito financiamiento con una tasa de interés entre 5% a 10%, es por ello que el microempresario no tuvo muchos inconvenientes para pagar los interés porque son mínimos.
- El 55% de los representantes solicito financiamiento para capital de trabajo, esto coincide con (Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 75% invirtió en capital de trabajo, del mismo modo coincide con (Silva, 2014), el cual muestra que, el 40% siempre utilizó el financiamiento para capital de trabajo, del mismo coincide con (Dioses, 2014), el cual muestra que, el 75% invirtió su crédito en la compra de mercaderías, del mismo modo coincide con (López, 2013), el cual muestra que, el 40%, indica que se utilizó el financiamiento como capital de trabajo. Por otra parte esto contrasta con (Villavicencio, 2013), el cual muestra que, el 46% ha invertido su préstamo financiero en la compra de activos, del mismo contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 48% ha invertido su préstamo en compra de activos. Esto demuestra que la mayoría, utilizaron el financiamiento para capital de trabajo como es la mercadería de esta manera se pudieron incrementar sus ventas.

- El 73% de los representantes manifestó que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de su MYPE, esto coincide con los resultados encontrados por (Dioses, 2014), el cual muestra que, el 100% de encuestados considera que el financiamiento recibido mejora la rentabilidad de las MYPES, del mismo contrasta con (Villena, 2013), el cual muestra que, el 83% cree que el crédito financiero si ha mejorado la rentabilidad de su negocio, así mismo coincide con Rodríguez, 2013), el cual muestra que, el 50% su rentabilidad aumentó un 20%. Esto demuestra que la mayoría, manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus negocios, ya que al utilizar el financiamiento en capital de trabajo pudo aumentar sus ventas.

VI. CONCLUSIONES

- ✓ La mayoría de los representantes. Son mayores de edad con un promedio de 31 a 50 años, son de sexo masculino, cuentan con estudios técnicos en informática y computación la cual les ha permitido manejar algunos programas para el control de inventarios.
- ✓ La mayoría de las micro y pequeñas empresas. Tienen una antigüedad entre 11 a 15 años, fueron creadas con la finalidad crear su propia fuente de trabajo, tienen más de 5 trabajadores ya que se necesitan varias personas en el área de almacén.
- ✓ La mayoría de los representantes. Solicitaron préstamos terceros, obtuvieron su crédito a prestamistas informales ya que aseguran que no se exigen muchos documentos para acceder al crédito, además el pago fue a corto plazo, con una tasa de interés del 5% a 10%, utilizándolo para capital de trabajo ya sea para la compra de mercaderías o pago de la mano de obra, de esta manera las MYPES han mejorado en su rentabilidad ya que incrementaron el nivel de ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Instituto Pyme. (2014). “Acceso a financiamiento”. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de,
http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=581
- Gonzales, S. (2013). “Economía para todos: la financiación de las PYMES”. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de, <http://www.actibva.com/magazine/economia-para-todos/economia-para-todos-la-financiacion-de-las-pymes>
- OECD. (2013). “Perspectivas Económicas de América Latina”. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de, <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/>
- Villavicencio, J. (2013). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”. (Tesis pregrado). Facultad de administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote. Perú
- Dioses, J. (2014). “Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2013 – 2014”. (Tesis pregrado). Facultad de administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote. Perú
- López, f. (2013). “Caracterización de la formalización y el financiamiento de las MYPES del sector comercio - rubro venta de prendas de vestir para damas del distrito de nuevo Chimbote, del año 2013”. (Tesis post grado). facultad de administración. universidad católica los ángeles de Chimbote. Perú
- Silva, L. (2014). “Caracterización de la capacitación, el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2014”. (Tesis post grado). Facultad de administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote. Perú

- Rodríguez, M. (2013). “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, san Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013”. (Tesis post grado). Facultad de administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote. Perú
- Villena, D. (2013). “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, 2013*”. (Tesis post grado). Facultad de administración. Universidad católica los ángeles de Chimbote. Perú
- García, D. (2014). “Solo 3.6% de Mypes formales están en capacidad de exportar sus productos”. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de, <http://gestion.pe/economia/solo-36-mypes-formales-estan-capacidad-exportar-2092675>
- Arango, L. (2015). Tasa de colocación y tasa de captación. Recuperado el 20 de Setiembre del 2013 de, http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/tasa_de_colocacion_y_tasa_de_captacion
- Erossa, V. (s.f). Fuentes de Financiamiento a Mediano y Largo Plazo, y su Costo. Recuperado el 20 de Setiembre del 2013 de, <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20II%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/ADMINISTRACION%20FINANCIERA%20CAPITULO%206.pdf>
- Farfán, A. (2014). FINANZAS I (p.14 -22). Lima: Editorial Imprenta Unión.
- Miranda, J. (s.f). Fuentes de financiación. Recuperado el 20 de Setiembre del 2013 de, http://antioquia.gov.co/banco-proyectos/12_fuentes_financiacion.pdf

Rojas, Y. (2011). “Fuentes y formas de financiamiento empresarial”. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de, <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>

López, J. (2014). Fuentes de financiamiento para las empresas. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de, <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>

Morales, F. (2013). Factores que influyen en las decisiones de financiamiento. Recuperado el 03 de Agosto del 2016 de, <https://prezi.com/zx0wsbthow0l/factores-que-influyen-en-las-decisiones-de-financiamiento-a/>

Banco Financiero, (2014). “Como es revisada una solicitud de préstamo”. Recuperado el 20 de agosto del 2014 de, http://www.trabajo.com.mx/como_es_revisada_una_solicitud_de_prestamo.htm

ANEXOS:

Anexo N° 01

Cronograma de actividades.

ACTIVIDADES PROGRAMADAS ONFI	SESIONES														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Introducción del Informe de Investigación	x	x	X												
Revisión de Literatura				X	x										
Metodología						x									
Resultado de Investigación							x	x							
Análisis de Resultado de Investigación									x	x	x				
Conclusiones y Recomendaciones												x	x		
Referencias Bibliográficas														x	
Anexos															x

Anexo N° 02

Recursos Necesarios

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

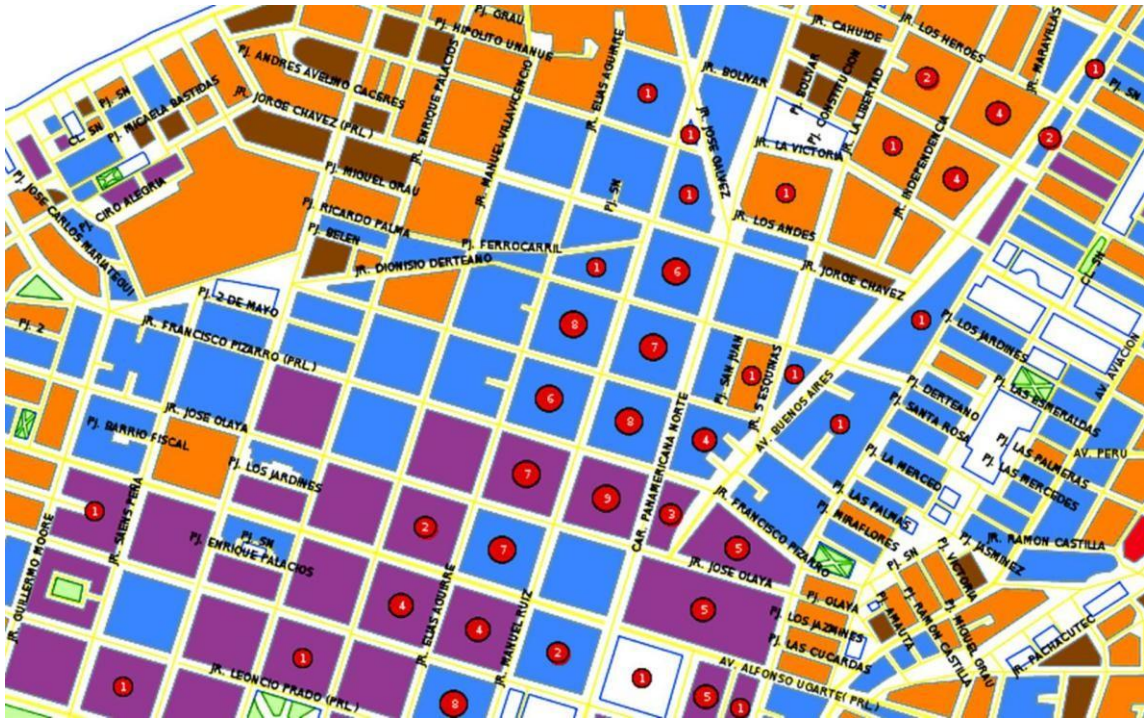
Presupuesto

Concepto	Valor
Asesoramiento	S/. 800.00
Pasajes	S/. 50.00
Internet	S/. 40.00
Impresión del proyecto	S/. 14.00
Anillado	S/. 3.00
Otros	S/. 20.00
Total	S/. 927.00

Anexo N° 03

CUADRO DE SONDEO

Micro empresas del sector comercio rubro - materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013



Anexo N° 04

Encuesta Revisada y Aprobada

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

Encuesta dirigida a los y/o representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro -materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

El siguiente trabajo tiene como finalidad recabar información de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro -materiales de construcción, en el casco urbano del distrito de Chimbote, año 2013.

CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO -MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, EN EL CASCO URBANO DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, AÑO 2013.

La información que usted proporcionara será utilizada solo con fines académicos e investigación, por lo que se agradece su información colaboración.

DATOS GENERALES

A) De representantes

1. Edad:

- a) 18 – 30 años ()
- b) 31 – 50 años
- c) 51 años a mas ()

2. Sexo

- a) Masculino ()
- b) femenino ()

3. Grado de instrucción

- a) Sin instrucción ()
- c) Secundaria ()
- d) Estudios técnicos ()
- e) Estudios universitarios ()
- d) post grado ()

B) DE LAS MYPES

4. Años de actividad en el rubro

- a) 1 – 5 ()
- b) 6 – 10 años ()
- c) 11 -15años ()
- d) 16 años a mas ()

5. Finalidad de la creación de su Mype

- a) autoempleo ()
- b) maximizar ganancias ()
- c) generar empleo. ()

6. Número de colaboradores

- a) 1 ()
- b) 2 ()
- c) 3 ()
- c) 4 a más ()

7. Forma de financiamiento

- a) fondo propio ()
- b) banca formal ()
- c) terceros ()

8. Entidad al que solicito financiamiento

- a) banca privada ()
- b) caja municipal ()
- c) otros ()
- d) no solicito. ()

9. Monto financiado

- a) S/ 1000 ()
- b) Entre S/.1001 a 10000()
- c) De S/.10000 a más ()
- d) Ninguno. ()

10. Entidad que le otorgo financiamiento

- a) Caja Municipal ()
- b) Banco Continental ()
- c) Banco de la Nación ()

- d) Prestamistas ()
- e) No solicitado ()

11. Plazo de financiamiento

- a) corto plazo ()
- b) mediano plazo ()
- c) largo plazo ()
- d) no solicitado ()

12. Tasa de interés

- a) Menor al 5 % ()
- b) Entre 5% y 10 % ()
- c) Entre 10 % a más ()
- d) No solicitó ()

13. En que invirtió su financiamiento

- a) capital de trabajo ()
- b) activos fijos ()
- c) otros ()

14. El financiamiento mejoró su Mype

- a) si ()
- b) no ()

Anexo N° 05

Figuras:

a) Referente al representante de la micro y pequeñas empresa:

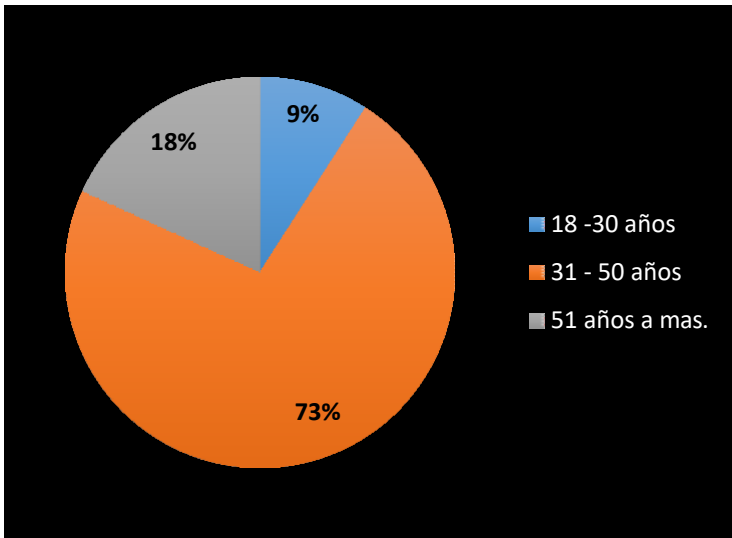


Figura N° 01: Edad del representante de la Mype

Fuente: Tabla N° 01

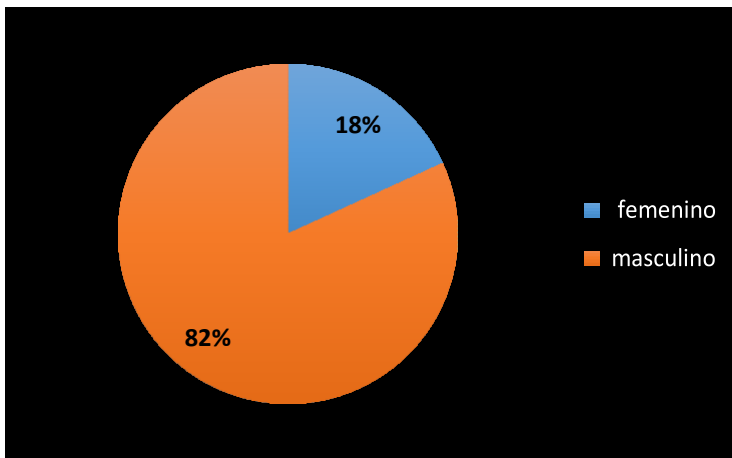


Figura N° 02: Género del representante de la Mype

Fuente: Tabla N° 01

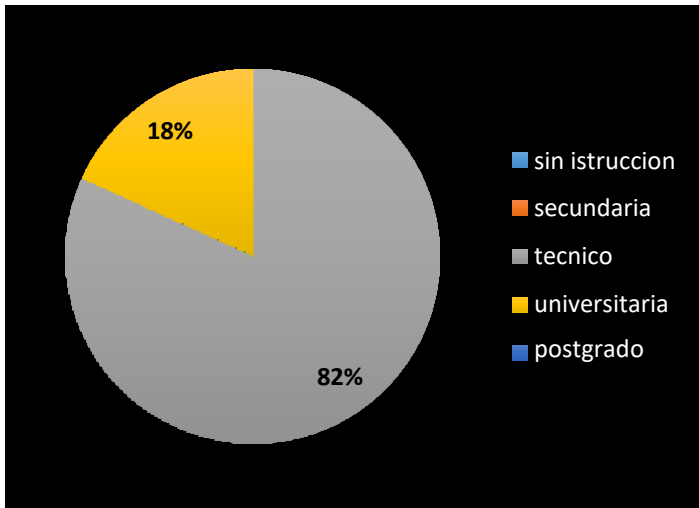


Figura N° 03: Grado de instrucción del representante de la Mype

Fuente: Tabla N° 01

b) Referente a las Micro y pequeñas empresas:

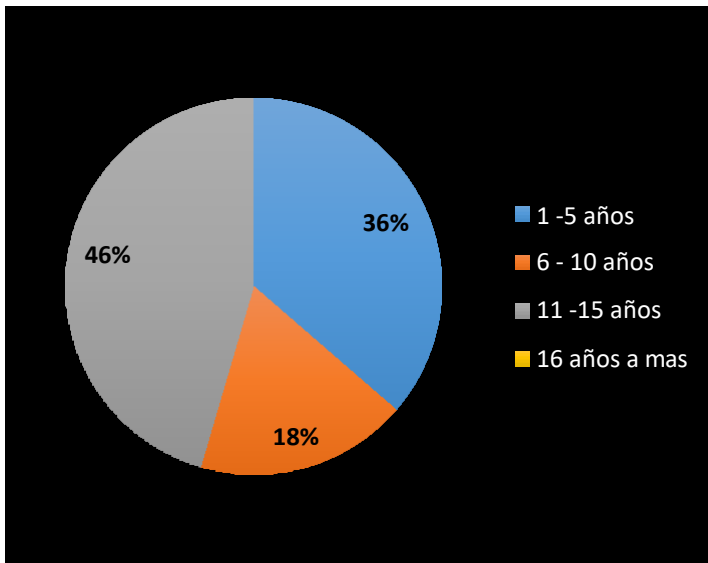


Figura N° 04: ¿Qué tiempo se dedica al rubro?

Fuente: Tabla N° 02

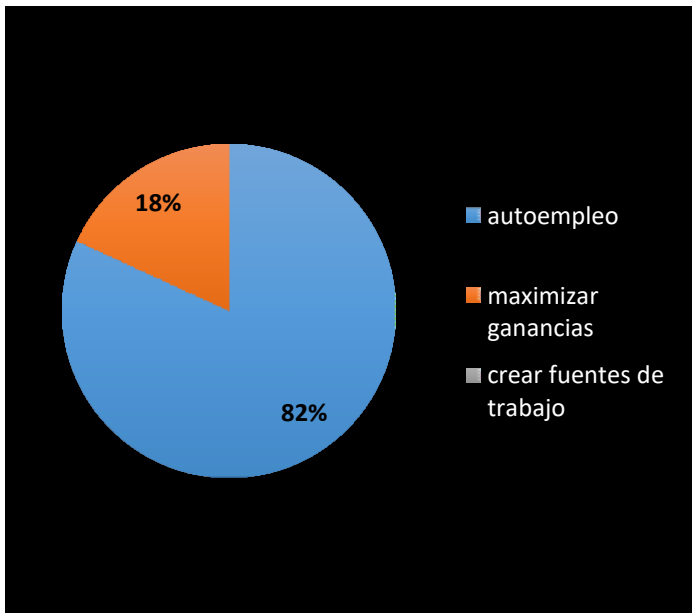


Figura N° 05: Finalidad de la creacion de la Mype
Fuente: Tabla N° 02

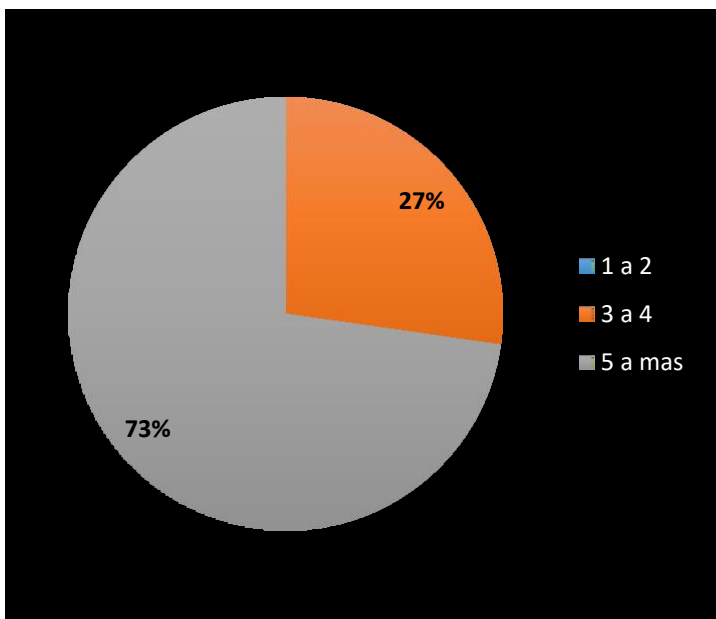


Figura N° 06: ¿Cuántos trabajadores tiene?
Fuente: Tabla N° 02

c) Referente al financiamiento de las Micro y pequeñas empresas:

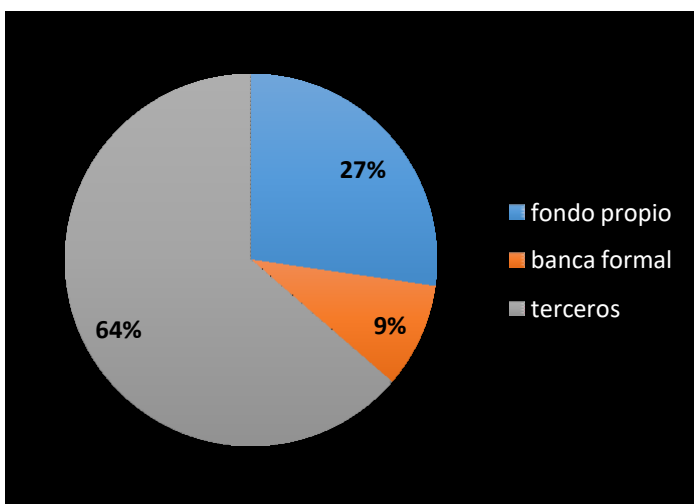


Figura N° 07: ¿De que forma financia su Mype

Fuente: Tabla N° 03

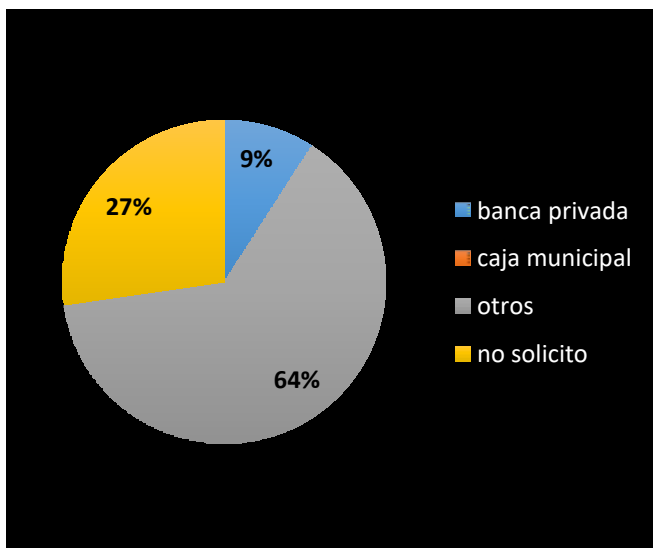


Figura N° 08: ¿Si solicitó financiamiento, a que entidad solicitó?

Fuente: Tabla N° 03

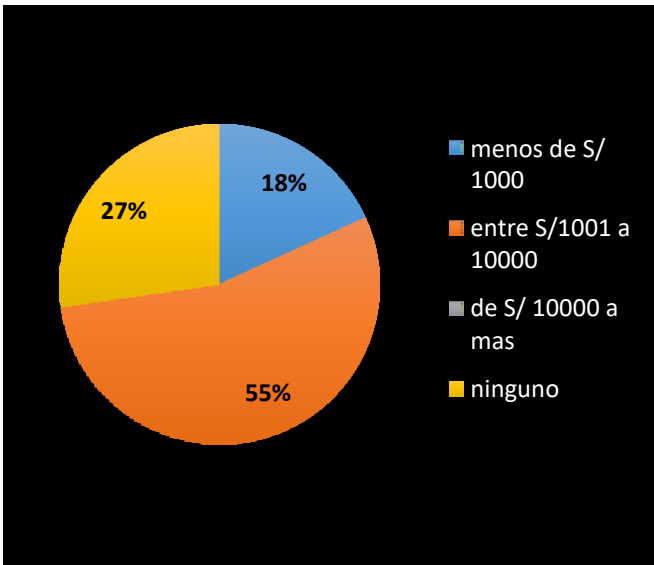


Figura N° 09:¿Cuánto dinero solicitó?

Fuente: Tabla N° 03

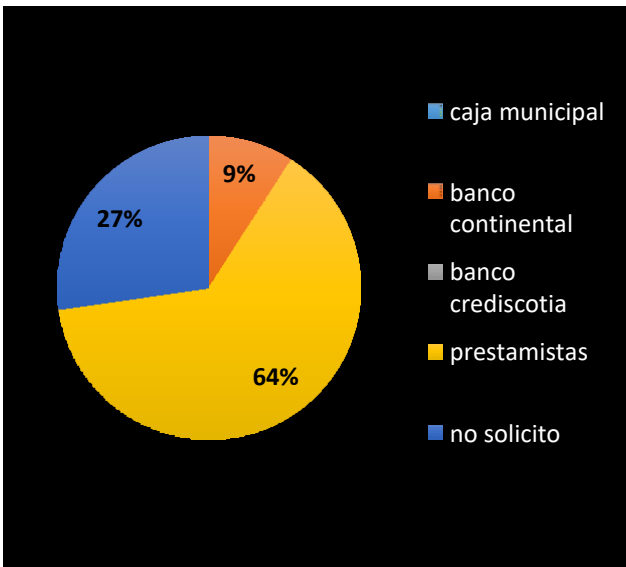


Figura N° 10:¿Qué entidad le otorgó el crédito?

Fuente: Tabla N° 03

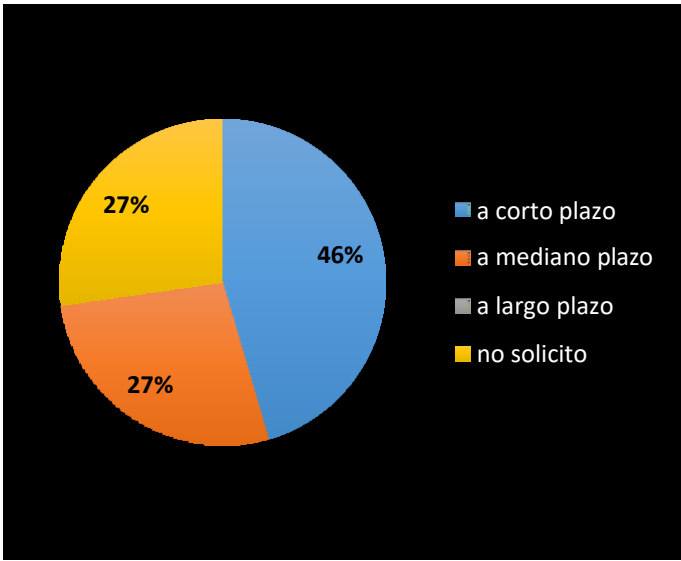


Figura N° 11: Plazo de financiamiento

Fuente: Tabla N° 03

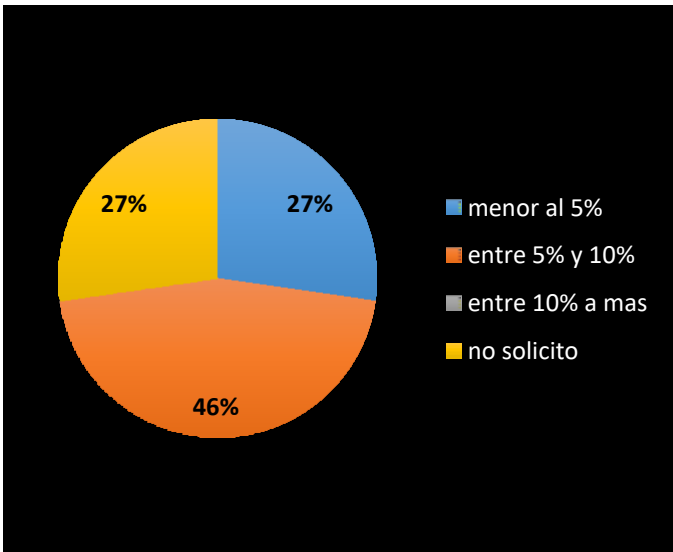


Figura N° 12: Tasa de interés

Fuente: Tabla N° 03

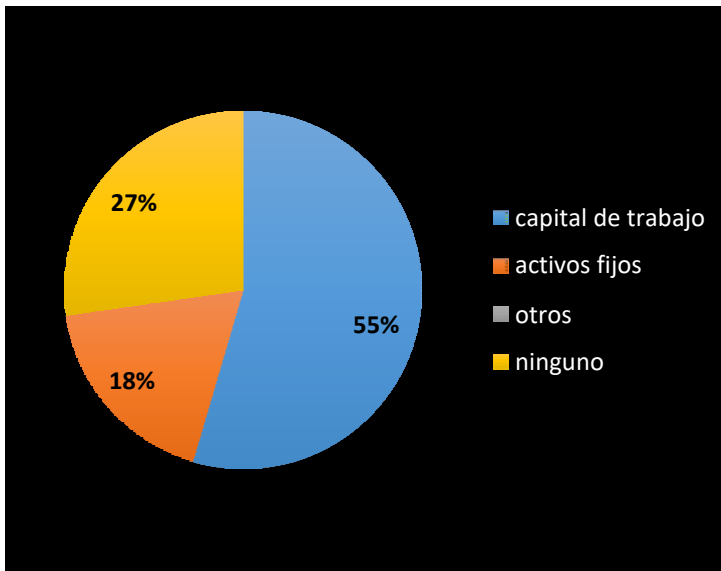


Figura N° 13: ¿En que invirtió su préstamo de trabajo?

Fuente: Tabla N° 03

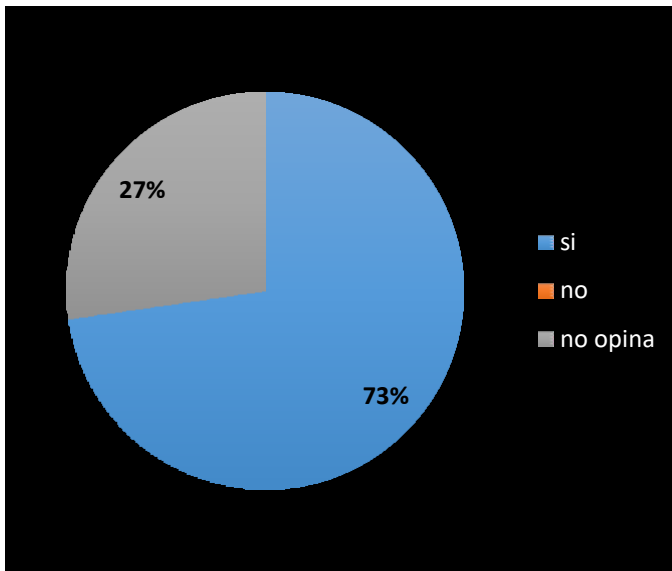


Figura N° 14: El financiamiento mejoro la rentabilidad de su empresa?

Fuente: Tabla N° 03