



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA SELVA  
SUR IMPRESIONES. DE JUANJUI, 2016.

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

**AUTORA:**

BACH. GLEIDY SALAZAR SARANGO

**ASESOR:**

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

**CHIMBOTE – PERU**

**2018**



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO DEL PERÚ: CASO DE LA EMPRESA SELVA  
SUR IMPRESIONES. DE JUANJUI, 2016.

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

**AUTORA:**

BACH. GLEIDY SALAZAR SARANGO

**ASESOR:**

MGTR. VÍCTOR ALEJANDRO SICHEZ MUÑOZ

**CHIMBOTE – PERU**

**2018**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

---

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA  
**PRESIDENTE**

---

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN  
**MIEMBRO**

---

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA  
**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

### **A Dios**

Por brindarme la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional, por darme la fuerza de seguir adelante día a día a pesar de las dificultades que se me han presentado en el camino.

### **A mi Asesor**

MGTR. Víctor Sichez Muñoz por su incondicional apoyo, tiempo y recomendaciones en la elaboración de este informe de tesis.

## **DEDICATORIA**

### **A mi familia**

Que son parte de mi vida y me brindan alegrías; además de su apoyo moral para no rendirme; y me alientan a seguir adelante hasta conseguir mis metas.

### **A un amigo especial**

Que gracias a su motivación empecé este proyecto y hoy se hace realidad; gracias a su apoyo estoy logrando cumplir mis sueños.

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES, de Juanjui, 2016. La investigación fue bibliográfica- documental y de caso, para el recojo de la información se utilizó fichas bibliográficas y un cuestionario aplicado al representante legal de la empresa en estudio; encontrando los siguientes resultados: **Respecto a las características del financiamiento de las MYPE peruanas:** La mayoría de los autores revisados establecen que las Micro y pequeñas empresas del Perú recurren al financiamiento según las necesidades ostentadas en la ampliación de su establecimiento, tales como los préstamos a terceras personas, teniendo en cuenta su capacidad de pago, para ello adoptan o crean sus políticas de financiamiento. **Respecto a las características del financiamiento de la empresa “SELVA SUR IMPRESIONES.”:** De la encuesta aplicada al representante legal de la empresa, desde el año de constitución periodo 2016 hasta la actualidad, su opción de financiamiento ha sido a terceras personas, cuyo propósito está relacionado al pago de sus obligaciones, en las ampliación o adiciones del local, y en compra de existencias. Concluyendo que el acceso al financiamiento es limitado, ya que las tasas de interés son elevadas, siendo una de los principales causantes ser consideradas empresas no sostenibles en el tiempo, y los requisitos que entran a evaluación los dueños y/o representantes de la entidad, tal y como lo demuestran los resultados de las encuestas realizadas.

**Palabras clave:** Financiamiento, Sector Comercio, Micro y Pequeñas Empresas.

## ABSTRACT

The research in question had as general objective to describe the characteristics of the financing of the micro and small companies of the commerce sector of Peru and the company SELVA SUR IMPRESIONES, de Juanjui, 2016. The research was bibliographical-documentary and of case, for the collection of the information was used bibliographical fichas and a questionnaire applied to the legal representative of the company under study; With the following results: **With regard to the characteristics of the financing of Peruvian MSEs:** Most of the authors reviewed establish that micro and small enterprises in Peru resort to financing according to the needs of the expansion of their establishment, such as loans to Third parties, taking into account their ability to pay, for this they adopt or create their financing policies. **Regarding the characteristics of the financing of the company "SELVA SUR IMPRESIONES, de Juanjui, 2016.** From the survey applied to the legal representative of the company, from the year of constitution period 2016 to the present time, its financing option has been to third parties, Whose purpose is related to the payment of their obligations, in the enlargement or additions of the premises, and in the purchase of stocks. Concluding that access to financing is limited, since interest rates are high, being one of the main causes to be considered unsustainable companies over time, and the requirements that enter the evaluation the owners and / or representatives of the entity, As evidenced by the results of the surveys carried out.

**Keywords:** Financing, Commerce Sector, Micro and Small Companies.

# CONTENIDO

<b>CARATULA</b> .....	i
<b>CONTRACARATULA</b> .....	ii
<b>JURADO EVALUADOR DE TESIS</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	10
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	15
2.1 Antecedentes .....	15
2.2 Bases teóricas .....	25
2.3 Marco conceptual .....	36
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	38
3.1 Diseño de investigación .....	38
3.2 Población y muestra .....	38
3.3 Definición y operacionalización de las variables .....	38
3.4 Técnicas e instrumentos .....	38
3.4.1 Técnicas .....	38
3.4.2 Instrumentos .....	39
3.5 Plan de análisis .....	39
3.6 Matriz de Consistencia .....	41
3.7 Principios Éticos .....	42
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS</b> .....	42
<b>4.1 Resultados</b> .....	42
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: .....	42
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: .....	44
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: .....	45
<b>4.2 Análisis de resultados</b> .....	46
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1 .....	46
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2 .....	47
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3 .....	48
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	49



5.1	Respecto al objetivo específico 1 .....	49
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	50
5.3	Respecto al objetivo específico 3.....	50
5.4	Conclusión general .....	51
<b>VI.</b>	<b>ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>	<b>51</b>
<b>6.1</b>	<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>51</b>
<b>6.2</b>	<b>Anexos .....</b>	<b>56</b>
6.2.1	Modelos de fichas bibliográficas .....	56
6.2.2	Cuestionario .....	58

## **I. INTRODUCCIÓN**

El sector Micro y Pequeñas Empresas, genera un 47% de empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas. Sin embargo, la mayoría desaparece en menos de un año, debido a la alta mortandad, es decir, tiene alto riesgo, que se acrecienta con la bajada del ciclo económico a lo que se añaden las enormes tasas de interés que tiene que pagar en la obtención de un financiamiento. **(Themma, 2016).**

En América Central, 480.000 microempresas, Es decir el 80% del total, son atendidas con servicios financieros, esencialmente crédito; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica. El segmento atendido Es el de la microempresa y no los auto empleados, que representan la mayoría. El 75% de las organizaciones que brindan crédito a la microempresa, aparecieron en esta década. De éstas, el 60% administra pequeños programas de crédito con una atención del 15% de la cartera, mientras que un 20% atiende a más del 60% de la cartera. Las microempresas pagan las tasas más altas. El predominio de las instituciones financieras se explica, por un lado, por la necesidad del capital de la microempresa y, por otro, por las ventajas que representa para este tipo de instituciones prestar este servicio al poder llegar a ser sostenibles, ahora que la cooperación internacional ha disminuido las donaciones. **(Infomipyme, s.n.).**

En Europa, las PYMES pueden recibir financiación de la Unión Europea, a través de subvenciones, préstamos y garantías. Las subvenciones son ayudas directas, mientras que los demás tipos de financiación se conceden a través de programas gestionados por los países miembros. Así por ejemplo, los pequeños

agricultores pueden optar a pagos directos de apoyo a la renta. Brindando no solo financiamiento, sino cambio de prácticas ecológicas, nuevas técnicas, modernización o reestructuración de sus explotaciones. Apoyo a las Pymes orientado a mejorar el nivel de vida en las zonas rurales creando empleo y ofreciendo servicios básicos, así con las ayudas específicas poder crear más negocio y disfrutar de porcentajes más altos de ayuda para las inversiones que hagan en él. **(Unión Europea, s.n.)**.

En el Sudeste Asiático, muchos son los buenos ejemplos, de cómo las pequeñas y medianas empresas se han involucrado al comercio mundial a través de encadenamientos productivos reales, por ejemplo, el caso de Nestlé en China con suplidores locales para empaque de productos, Unilever en Vietnam, productos procesados para comidas en la India, Intel Malasia y Toyota en Tailandia (partes de automóviles). Todos estos países, cuentan con empresas pequeñas y medianas que contribuyen en la cadena productiva de estas y otras empresas. Siendo el éxito de estas y otras, las buenas prácticas en relación con las pequeñas y medianas empresas en la región del Sudeste Asiático y especialmente del Gobierno, quien ha enfatizado en la importancia de mejorar la capacidad de éste sector, el cual cumple una función primordial en términos económicos, así como sociales. Y así estos países conformantes siguen en un proceso de negociación muy fuerte para lograr un Acuerdo Comercial en beneficios del crecimiento de las pequeñas empresas. **(Sandimeza, 2011)**.

En Chile, las Micro y Pequeñas Empresas al finalizar 2013 se habían constituido 85.452 sociedades, de acuerdo a los indicadores del Ministerio de Economía y, desde marzo de 2010, esa cifra asciende a 250.560. No se llega a

esos resultados de manera improvisada, sino que habla de políticas públicas con mirada de Estado, hablamos del apoyo al sector económico que alcanza al 49,3% de la ocupación privada y representa el 95,5% de las empresas del sector formal.

Esta radiografía llamada “La Situación de la MIPE en Chile” refleja de lo que decimos. La Micro y Pequeña Empresa es generadora de empleos, mueve las ventas del país y participa en los mercados internos y externos. Chile destina recursos públicos de fomento productivo que son aquellos para facilitar el proceso de creación de nuevas empresas, y en el caso aquellas que ya se encuentran establecidas, puedan crecer, innovar y generar productos y/o servicios con valor económico. Si están bien diseñados, los instrumentos de fomento productivo no representan un gasto sino una inversión para la sociedad. Los programas de fomento productivo, tienen por objetivo, mejorar la competitividad de las empresas, su productividad, capacidad emprendedora y de innovación con el fin de contribuir al bienestar de la población. (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2013).

En el Perú, uno de los grandes problemas que padecen las Micro y Pequeñas Empresas es el acceso al crédito. El financiamiento es importante para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las microempresas. En nuestro país, el problema se agudiza porque la microempresa no cuenta con garantías que respalden su crédito, o porque las altas tasas de intereses hacen que el crédito se encarezca más. **(Tello, 2014).**

Por su parte la INEI (2013) a través de una encuesta, en relación a los créditos que lograron acceder las Micro y Pequeñas Empresas, el 79,3 % de las Micro y

Pequeñas Empresas manifiesta que no está conforme con el financiamiento recibido a causa de los altos intereses. De otro lado, el 61,0 % de conductores de las Micro y Pequeñas Empresas manifiesta que la razón principal para no obtener financiamiento (préstamo financiero) fue no poder demostrar los ingresos de la empresa, el 38,7 % por no cumplir con la documentación exigida, y el 35,7 % por no presentar garantías como hipotecas, avales, prendas.

Las Micro y Pequeñas Empresas son conscientes de la importancia de su capital, consecuentemente, lo que representa tener un acceso al financiamiento del sistema financiero, que sería equivalente a 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), (Banco Central de Reserva del Perú, 2009).

Hablamos de financiamiento, pero se desconoce las características principales de la misma, en el sector Micro y Pequeñas Empresas en estudio, puede que solo algunas tengan acceso a ello, así como se desconoce el sistema por el cual optan obtenerlo, bajo qué interés aceptan, entre otros aspectos. Todo ello origina el vacío de conocimiento. Por lo expuesto, el enunciado del problema es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES de Juanjui, 2016?**

Para dar respuesta a este enunciado, se ha establecido el siguiente objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa **SELVA SUR**

**IMPRESIONES de Juanjui, 2016.** Y para poder conseguir este objetivo, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio de Perú, 2016.
2. Describir las Características del Financiamiento de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES de Juanjui, 2016.
3. Hacer un análisis comparativo de las Características del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio de Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES.

Así mismo, la investigación se justifica porque nos permitirá conocer de manera más profunda y concreta la caracterización del financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas, tanto a nivel nacional y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES.

Finalmente, también justifico mi trabajo de investigación, a nivel personal, me permitirá graduarme como contador público, y por su relevancia, como base para otras investigaciones posteriores, para aquellos profesionales y estudiantes que quieran seguir estudiando este tema con un propósito de futuras mejoras

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes Internacionales todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier país menos en el de Perú, sobre aspectos relacionados con nuestra variable y unidades de análisis tenemos los siguientes trabajos referentes al tema.

**Bustos (2013)** en su trabajo de investigación denominado: “Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas”, Ucayali. Tuvo por objetivo: Observar la situación actual a la que se enfrentan los pequeños y medianos empresarios en México y Exponer el principal respaldo financiero e institucional con el que pueden contar las Mi Pymes. La investigación fue descriptiva y bibliográfica. En el cual se demostró que las principales dificultades que pasa una MiPyMe son por las obligaciones fiscales, el apoyo a la inversión, la información y asesoramiento a la empresa y el apoyo bancario para su financiamiento, la complejidad del ordenamiento jurídico, contable y fiscal y flexibilidad laboral, entre otros. Aspectos que sugieren en su mayoría buscar financiamiento, así el gobierno fomentó la creación de una estructura de apoyo crediticio hacia los sectores productivos del país consigo la designación de pautas que evaluarán el financiamiento otorgado, es decir, que consideraran las necesidades y carencias de las personas solicitantes de recursos al evaluarles las tasas de interés correspondientes, los plazos de pagos o las amortizaciones que

fueran, de una manera u otra, más favorables que las condiciones que los bancos comerciales ofrecen. Para las MIPYME hay bancas que apuestan por el desarrollo, conformada por distintas instituciones, asimismo, hay distintos programas que son muy importantes para conocer el financiamiento para la PYME, con el que se pretende facilitar el proceso a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Innegablemente se demuestra que el financiamiento debe lograr un crecimiento sostenible, lo cual significa que para serlo necesita al menos la microempresa medios posibles de capacitación, orientación y otorgamiento a los programas de iniciación empresarial entre la sociedad.

**Amadeo (2013)** en su trabajo de investigación denominado: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”, Argentina. Tuvo por objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. La investigación fue descriptiva y bibliográfica. En el cual la encuesta aplicada demostró que la interacción de las pequeñas empresas con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descripto, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito. Siendo una de las formas



de financiamiento lo referente a emisiones de bonos o acciones, sin embargo, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas. Adicionalmente, se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría. Concluyendo que el comportamiento de financiación por parte de los microempresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación.

### **2.1.2 Nacionales**

En esta investigación se entiende por antecedentes Nacionales todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos en la región de Áncash, existe variedad de antecedentes sobre la presente investigación y sobre la variable o variables, unidades de análisis de nuestro estudio; pero lo más cercanos son los siguientes trabajos referentes al tema.

**Chávez (2016)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, año 2015”. Tuvo por objetivo: Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, año 2015. La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental, transaccional. Se aplicó la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las empresas materia de investigación, obteniéndose como resultados relevantes que: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, en estudio realizaron sus actividades con financiamientos de terceros. Siendo el 40 % que recurrieron a las entidades bancarias, el 56% a entidades no bancarias (Cajas Municipales) y 4% recurrió al sector informal para la obtención de financiamiento. El 64 % de las empresas encuestadas mostraron que la tasa de interés que pagaron por el préstamo fue de 20% a 40% y el 36% no precisa no sabe, lo que demuestra que las tasas de interés que pagaron las empresas son muy altas, debido a los créditos en su mayoría corresponden a entidades no bancarias y sector informal. El 8 % de las empresas manifestaron que el destino del crédito obtenido fue para la compra de activos fijos, tales como vitrinas mostradores, balanzas, entre otros, así como el 48% para capital de trabajo, mientras que el 32% para el mejoramiento de la infraestructura del local

que permita dar un servicio de calidad a los clientes según sea el caso, y el 12% para otros fines como publicidad, y marketing, para publicitar su negocio.

**Chiong (2016)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016”, Ucayali. Tuvo por objetivo: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016. El diseño de investigación fue no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo, asimismo, aplicó un cuestionario a una muestra de 20 empresas de una población de 20; obteniéndose los siguientes resultados: El 60% de empresas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos; el 100% tienen entre 10 a 15 años como formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% desarrollan actividades relacionadas con el rubro de compra y venta de accesorios deportivos y el 90% obtuvo crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Asimismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta. Adicional a ello que las Mypes que acceden a crédito suelen ser por tener la antigüedad suficiente para ser estables, y a la vez viabilidad productiva, evidenciado en los resultados siguientes: los micro empresarios encuestados el 5% (1) de empresarios obtuvo con facilidad su crédito en entidades No bancarias, el 10% (2) empresarios obtuvo con facilidad su crédito con usureros y

prestamistas y el 85% (17) empresarios obtuvo su crédito financiero en una entidad bancaria.

**Saboya (2016)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro veterinarias del distrito de Calleria, 2016”, Ucayali. Tuvo por objetivo: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeña empresas del sector comercio rubro veterinarias del distrito de Callería 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 (100%) Micro y pequeñas empresas de una población de 15, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas:

El 40% de los representantes legales encuestados son jóvenes y el 60% son adultos, el 67% es de sexo Femenino y el 33% es de sexo masculino; además, 53% tiene grado de instrucción de superior universitario completo, el 27% superior universitario incompleto, el 13% secundaria completa y el 7% secundaria incompleto. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas: El 47% tiene de cuatro a mas años en el rubro empresarial, el 20% tiene tres años, el 33% tiene dos años y el 20% tiene un trabajador permanente, el 33% tiene dos trabajadores, el 27% tres trabajadores permanentes, el 20% tiene cuatro trabajadores permanentes y el 80% no posee trabajador eventual. Respecto al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 60% financia su actividad económica con préstamos de terceros y

el 40% lo hacen con fondos propios; además, El 60% de los dueños o representantes legales que recibieron créditos, invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 40% restante no precisa. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo; por lo tanto, tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

**Taricuarima (2016)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016”, Ucayali. Tuvo por objetivo: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropa para bebés del distrito de Manantay 2016. La investigación fue descriptiva, se escogió una muestra poblacional de 45 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios. De las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas se establece que el 53,3% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 46 a 55 años. El 80,0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino. El 33,3% de los microempresarios encuestados tienen instrucción de secundaria completa. El 42,2% de los de los representantes de la empresa son convivientes. El 42,2% de los de los representantes de las empresas son comerciantes. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas: El 57,8% de los de los representantes cumplen la ocupación de administrador. El 44,4 % de las empresas tienen entre 6 a 10

años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 73,3% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 88,9% de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Respecto al financiamiento: El 82,2 % de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio. Al 53,3 % de las empresas se les otorgó dos préstamos el 2016. Al 48,9% de las empresas se les otorgo el préstamo a corto plazo el 2016. Al 82,2 % de las empresas se les otorgó el monto de los préstamos solicitado el 2016. El 66,7% de las empresas invirtieron el crédito otorgado en el capital de trabajo.

### **2.1.3 Regionales**

Revisando la literatura en bibliotecas y en internet, no se ha encontrado antecedentes de trabajos de investigación relacionados con las variables el sistema de detracciones y liquidez a nivel regional hasta la fecha.

### **2.1.4 Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes Locales todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier parte de nuestra localidad, existe variedad de antecedentes sobre la presente investigación y sobre la variable o variables, unidades de análisis de nuestro estudio; pero lo más cercanos son los siguientes trabajos referentes al tema.

**Castillo (2016)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles de oficina de Jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013”. Tuvo por objetivo: Determinar las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles de oficina de Jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013. La metodología usada fue de diseño No experimental/ transversal, se desarrolló con una muestra poblacional de cuatro (04) Micro y Pequeñas Empresas, a las cuales se les aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: El 100% tienen entre 25 – 60 años, el 50% son varones, el 50% tiene estudios superiores. El 50% tiene más de 11 años de creación, el 100% es formal, el 75% tienen entre 6 a 10 trabajadores. El 100% ha solicitado financiamiento a su vez el 100% adquirió un monto financiero mayor a los 10,000 nuevos soles, el 75% adquirió créditos de entidades financieras, el 100% tiene como instrumento bancario una línea de crédito, el 100% paga una tasa de interés de 21% a más, el 100% utilizó el crédito en capital de trabajo, el 100% de los créditos fueron otorgados a 12 meses. Demostrando que de la totalidad de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas, son de sexo femenino o masculino, puesto que en la actualidad no hay distinción de sexo, por ello es que cumplen cualquiera de los dos sexos, el rol de Gerente General de la empresa, asimismo, los representantes legales tienen entre 25 y 60 años, a su vez cuentan con estudios superiores ya sea universitario o no universitario. Por otro lado, la mayoría de las Micro y pequeñas empresas

encuestadas son formales y tienen más de 6 años realizando sus actividades comerciales y cuentan con más de 6 trabajadores. Además, que la mayoría (75%) de las Micro y pequeñas empresas encuestadas utilizan el sistema bancario, siendo uno de ellos el Banco de Crédito del Perú y el Scotiabank, quien les otorga mayores facilidades de crédito. Mediante el cual obtuvieron una tasa de interés entre 11% y 20% , puesto que ya tienen una línea de crédito y eso los beneficia a que su tasa de interés sea inferior a lo que otras Micro y Pequeñas Empresas pueden obtener . En su totalidad utilizaron los créditos recibido como capital de trabajo y así logren una mayor rentabilidad.

**Crespín (2016)** en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015”. Tuvo por objetivo: Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, se escogió una muestra dirigida de 16 Micro y Pequeñas Empresas de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas: El 56% de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestados, son adultos, el 62% son del sexo femenino y el 56% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las Micro y Pequeñas Empresas: El 88% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, se dedica al sector y rubro



por más de 3 años y el 88% son formales. Respecto al financiamiento: el 56% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas financia sus actividades con fondos de terceros y el 64% ha obtenido su crédito financiero de entidades bancarias. Respecto a la capacitación: El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 81% de su personal no recibió capacitación y el 88% si considera relevante a la capacitación para su empresa. Demostrándose que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado, sin embargo no pueden desarrollarse por lo que el financiamiento que obtienen es a corto plazo, y por otro lado, está la poca valoración que le dan a la capacitación, lo que estaría implicando que, por falta de conocimiento de gestión y manejo empresarial, no pueden conducir un negocio con planes estratégicos claros y precisos. Por otro lado, el Estado no implementa mecanismos y/o políticas claras que oriente el crecimiento y desarrollo de las Mypes, a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados a través de una capacitación continua que arroje resultados favorables.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría de Financiamiento**

Se propone distintas teorías sobre las estructuras del financiamiento empresarial, unas de ellas son las expuestas a continuación, según Alarcón (2007):

#### **a)La teoría tradicional de la estructura financiera.**

Esta teoría tiene que ver con la Estructura financiera Óptima (EFO) que consiste en una combinación entre los recursos propios y ajenos que la define. Y la más usada por los empresarios. Esta teoría indica que para un EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

#### **b) Teoría de Modigliani y Miller M&M**

Esta teoría niega la primera en a) al afirmar que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa funcionan de manera independientes al de la composición de la estructura financiera de la empresa; y presentan los siguientes argumentos:

Proposición I: En este se argumenta según Brealey & Myers (1993) “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”

Del texto anterior a lo que se refieren los autores es que el endeudamiento que podría tener la empresa no afecta relativamente a los accionistas de la misma, lo que significa, que el valor de las acciones en el mercado es autónomos a la estructura financiera.

Proposición II: Según Brealey & Myers (1993), afirman que “rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”.

Esta proposición está relacionada a la rentabilidad, no al financiamiento directamente, pero lo que exponen los autores es que en el hipotético caso

que el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. En consecuencia, que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones, acorte.

Proposición III: Por último, Fernández (2001), propone que “La tasa de retorno – TIR requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”

De lo anterior, lo que el autor propone es que cuando se desea acrecentar las riquezas, la inversión correcta es la que tenga una TIR menor o igual al costo de capital medio ponderado, indiferentemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

#### **c) Modelos actuales sobre estructura financiera**

Los modelos explicativos sobre la estructura financiera, según (Yáñez, 2004) son los siguientes: Irrelevancia de la estructura de capital sobre el valor de la empresa, Modelo de agencia y escudos tributarios, Holgura financiera y restricciones de capital y Modelos de señales.

Así de los 3 modelos, cada empresa escoge la estructura financiera que más le conviene, por factores internos y externos que interfieren en las decisiones de la alta dirección o representante de la empresa, teniendo en cuenta que siempre hay incidencia por parte de: la rentabilidad y el riesgo económico y financiero, los costos, asociados a las fuentes de financiamiento sean de terceros o propias, y en relación con estas los costos de insolvencia financiera.

#### **d) Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo.**

Para la Micro y Pequeña Empresa el capital es tan importante para el

desarrollo y crecimiento propio, siendo una herramienta muy importante el financiamiento pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales. El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada. (HSBC, 2016)

Según la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo - UMICH (s.n.) lo que se debería considerar antes de un financiamiento, es la proyección real del negocio, esto para determinar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y tener en claro el destino del recurso obtenido, quien a su vez obedece a toda una estrategia financiera que debe considerar los aspectos siguientes:

- 1.- Origen (Fuente de financiamiento).
  - 2.- Monto máximo y mínimo que otorgan
  - 3.- Costo
  - 4.- Tiempos máximos de espera
  - 5.- Flexibilidad para reestructuración
  - 6.- Aplicación (Destino específico)
  - 7.- Formalidades (Requisitos, garantías, etc.)
  - 8.- Condiciones (Tasas, plazo, etc.)
  - 8.- Tipo de moneda (pesos, dólares, euros, etc.)
- Así son dos tipos de fuentes de financiamiento:

d.1) Fuentes internas:

La UMICH (s.n.) propone como fuente interna de financiamiento que usualmente recurren las Micro y Pequeña Empresa las siguientes:

Incrementos de Pasivos Acumulados: Es el dinero que algunos negocios separan por concepto de los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc. Esos montos se pueden utilizar para minorizar el financiamiento externo.

Utilidades Reinvertidas: Esta es la forma más común, porque son los dueños del negocios que deciden no retirar las ganancias y volverlas a utilizar, conocido como reinversión de los dividendos, generalmente para comprar más mercadería, para mejoras en el local comercial y/o algún equipo o inmobiliario.

Aportaciones de los Socios: Generalmente las microempresas son negocios familiares o negocios entre dos personas, si hay posibilidad se debe recurrir a realizar nuevas aportaciones con el fin de aumentar el capital de trabajo, en vez de recurrir a pagar financiamiento externo.

Venta de Activos (desinversiones): Si se revisa el local del negocio habrá algún activo que este en desuso, un ingreso adicional sería su venta.

Depreciaciones y Amortizaciones: Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados

directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

Emisión de acciones: Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación: son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuánto ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

d.2) Fuentes Externas de Financiamiento:

Chiong (2016) propone como fuente externa de financiamiento, que usualmente recurren las Micro y Pequeñas Empresas las siguientes:

Los amigos y los parientes: Donde los negocios no solo hablan de nuevas aportaciones entre ellos, también tienen la posibilidad de recurrir a los amigos y familiares, para obtener el financiamiento, siendo beneficio, porque en su mayoría de veces no suelen cobrar intereses o si lo hacen, son a tasas más bajas que un financiamiento externo supone.

Las empresas de capital de inversión: Esta es una de las formas más actuales de financiamiento, hay empresas que deciden ayudar a las empresas cuando estas están en crecimiento a cambio de acciones, claro que significaría que no a cualquier negocio, solo a los que consideren viables.

Crédito bancario y/o préstamos: Para obtenerlos generalmente requieren de dos métodos solicitar los préstamos a entidades financieras que cobran tasas altas, al punto que la empresa termina debiendo más intereses que el capital obtenido. Pero otra forma de obtener un crédito bancario es lo que comúnmente hacen las empresas constructoras, crear relaciones con el Banco, por medio de este trato, la entidad financiera le concede una línea de crédito bancario, a una tasa menor a la que ofrece este servicio a las demás empresas.

Línea de crédito: Un ejemplo de ello son las líneas de crédito que el banco otorga a las personas naturales, que les obligan a consumirlas mensualmente y pagarlas en dos cuotas con una tasa del 10%, el inconveniente en el caso para las Micro y Pequeñas Empresa, sería el monto límite y que el pago debe realizarse en una o dos cuotas como máximo.

El factoring: Si se cuenta con cuentas por cobrar de importes razonables, se pueden vender esta deuda a entidades financieras que prestan este servicio.

Financiamiento por medio de los inventarios: Como su mismo nombre lo dice, es solicitar un financiamiento a cambio de dar como garantía los inventarios, usualmente otra forma de obtener dinero a corto tiempo, pero si el giro del negocio depende de ello, no sería conveniente otorgar el derecho de tomar posesión de esta garantía.

Inversión en bolsa: esta forma de financiamiento es menos usado por las Micro y Pequeñas Empresas debido a falta de conocimiento y la

incertidumbre que supone, pero también es una forma de financiarse a largo plazo, por medio de los bonos, acciones.

#### **e) Costo de Financiamiento**

Tratando de explicar sobre el costo de financiamiento recurrimos a la NIC 23- Costos por Préstamos, el cual refiere al costo a los intereses y otros costos en los que la entidad incurre, que están relacionados con los fondos que ha tomado prestados.

Es decir, que los mismos pueden incluir: el gasto por intereses calculado utilizando el método de la tasa de interés efectiva de la forma descrita en la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición; las cargas financieras relativas a los arrendamientos financieros reconocidos de acuerdo con la NIC 17 Arrendamientos; las diferencias de cambio procedentes de préstamos en moneda extranjera en la medida en que se consideren como ajustes de los costos por intereses.

Por su parte el Portal de Educación Financiera SVS (s.f.) asegura que el costo de financiamiento está dado por la tasa de interés del préstamo o de descuento que exigen los inversionistas. En una emisión de bonos sería la tasa de colocación del instrumento. En el caso de una emisión de acciones, corresponde a la relación existente entre el aporte que realizará el nuevo accionista y las utilidades que se le repartirán como retribución, es decir, la relación precio/utilidad. Además hay que sumarle los costos asociados a trámites legales, impuestos, al agente colocador y apertura de la sociedad (abrir a la bolsa) si corresponde, etc. El otro factor que se debe considerar es el plazo del financiamiento, el bancario tiene un plazo fijo y el de la emisión de acciones es indefinido.



## 2.2.2 Teoría de las Micro y pequeñas empresas

De las teorías del crecimiento de la empresa según Rodríguez & Martínez (2011), tenemos las siguientes:

### a) Enfoque contingente

Según Lawrence & Lorsch (1967) es el enfoque que explica el crecimiento de la empresa. Basándose en la importancia del entorno y su influencia sobre el diseño organizativo, considera que: i) no existe una forma óptima de organizar;

a) Cualquier forma de organizar no es igualmente eficiente; y iii) la mejor forma de organizar depende de la naturaleza del entorno con el que la naturaleza interactúa. Pretendiendo establecer las principales interrelaciones que existen entre una organización, sus componentes y el medio en que se inscriben.

Al respecto para así llegar a proponer diseños organizativos y acciones directivas acordes a cada situación o contingencia, porque la estructura de la organización y su división es parte de una estrategia, esta teoría es tomada de hecho como base para otras más en donde se mide la relación estratégica del crecimiento del mercado de la empresa con la estructura orgánica.

### b) Teoría de la dependencia de recursos

Los creadores de esta teoría Aldrich & Pfeffer (1976) tienen la hipótesis que hay una dependencia de la empresa a los recursos externos, tanto que no puede generarlos totalmente de forma autónoma. Lo que significaría, que las organizaciones reaccionarían más decididamente ante las demandas de las organizaciones o

grupos de su entorno que controlan recursos decisivos.

Esta teoría según el autor en mención, tiene que ver con la opción estratégica, es decir que el entorno no obliga a la entidad a una situación en la cual no haya elección o el resultado sea inevitable. Al contrario cada empresa tiene las opciones más estratégicas para adaptarse a su entorno e incluso a su conveniencia.

c) Teoría de los costos de transacción

Los autores Rodríguez & Martínez en relación a esta teoría mencionan que la empresa tiene que ver con los términos económicos, su naturaleza, sus límites y extensión, y algunos aspectos básicos de su evolución y su organización interna. Es que cuando se dispone a producir un conjunto de bienes o servicios se deben realizar una serie de actividades interrelacionadas que requieren recursos distintos durante ese proceso de producción, apareciendo los llamados “costes de transacción”, que son aquellos que se incurre al planificar, adaptar y supervisar la realización de las tareas, conformada además por costes de producción, costes relacionados con el acceso a la información y la posibilidad de comportamiento oportunista en los agentes, siendo el reto conseguir el coste menor al representado en el mercado, es responsabilidad de la entidad reducir costes de transacción internalizando actividades, consiguiendo que el comportamiento sea supervisado, auditado y controlado, como consecuencia el crecimiento empresarial.

d) Teoría de los recursos y capacidades

Según Wernerfelt (1984) es el enfoque que se centra en el trabajo,

enfoque económico más influyente en la dirección de empresas y ha suscitado un profundo interés en el ámbito estratégico, que considera que la dotación de recursos puede representar una ventaja competitiva y con tiempo algo sostenible.

Lo que el autor refiere es que es el recurso humano conjunto único que no puede ser imitado por la competencia, que justifica la diversificación empresarial, incluso es un enfoque es utilizado para explicar las estrategias de internacionalización, como de la acumulación de recursos con respecto a la creación de diferentes capacidades.

### **Características de las Micro y Pequeñas Empresas**

De la interpretación realizada de Castillo (2016) a la Ley n.º 30056 y la aprobación del T.U.O. de la ley MIPYME, Decreto Supremo n.º 013-2013- PRODUCE, se obtiene las siguientes características:

De los niveles de ventas anuales para ser considerada micro o pequeña empresa:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Las microempresas tienen de 1 a 10 trabajadores, mientras que las pequeñas empresas de 1 a 100 trabajadores.

- Libertad de elegir la forma societaria prevista por la ley.
- No presenta minuta de constitución de empresa para

elevación a escritura pública.

- Es suficiente que los socios, accionistas, participacionistas o la persona individual declaren su voluntad de operar como una Micro y Pequeñas Empresas al momento del otorgamiento de la escritura pública de constitución, es decir, no aplica la obligatoriedad de pagar el porcentaje mínimo de capital suscrito.

Asimismo, el Ministerio de la Producción (2015) expone que para ser considerada Micro y Pequeñas Empresas tiene que estar escrita en la REMYPE, según el registro acredita que una unidad económica califica como Micro y Pequeñas Empresas de acuerdo a lo establecido en los artículos 4° y 5° del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente aprobado según D.S. N° 007-2008-TR” y la administración se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definición de Financiamiento**

A continuación vemos que dicen los siguientes autores sobre el financiamiento:

Según **Erossa (2014)** “El financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se

emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa”

Por su parte, **Gitman & Lawrence (2007)** asegura que, “El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”

Al respecto **Domínguez (2009)**, afirma que el financiamiento es la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla, es decir, la obtención de recursos o medios de pago, que el ente destina a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. El financiamiento es la forma en la cual se financian los activos de una empresa.

Consecuentemente de las definiciones dadas podemos decir que el financiamiento es el proceso o forma en que obtenemos recursos monetarios o medibles económicamente, para solventar una necesidad de acuerdo a nuestras metas de crecimiento y progreso planteado o esperado.

### 2.3.2 Definición de las micro y pequeñas empresas

De la revisión a la Ley N° 28015 Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, publicado el 3 de julio de 2003, conceptualiza a las Micro y pequeñas empresas como, la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley

se hace mención a la sigla Micro y Pequeñas Empresas, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas. (Ministerio de Trabajo, s.n.).

Cabe señalar de lo anterior que las Micro y Pequeñas Empresas son las que están “constituidas bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente”, quiere decir, que las unidades formalizadas y que cumplen ciertas características de la ley, son consideradas como tal.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de investigación**

El diseño de investigación a aplicar fue: no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso.

#### **3.2 Población y muestra**

Dado de que la investigación fue Bibliográfica, Documental y de caso no hubo población, tampoco muestra.

#### **3.3 Definición y Operacionalización de las variables**

No aplica dado que la presente investigación es bibliográfica, Documental y de caso

#### **3.4 Técnicas e instrumentos**

##### **3.4.1 Técnicas**

Revisión bibliográfica, encuesta y análisis comparativo.

### 3.4.2 Instrumentos

Fichas bibliográficas, cuestionario de preguntas y los cuadros N° 01 y 02 de la presente investigación.

### **3.5 Plan de análisis**

Para conseguir los resultados del objetivo específico N° 1, se hizo una revisión bibliográfica de los antecedentes nacionales, regionales y locales, pertinentes. Dichos resultados aparecerán en el cuadro N° 01 de la presente investigación.

El análisis de resultados se hizo de la siguiente manera: el investigador observó los resultados del cuadro N° 1, con la finalidad de agrupar los resultados similares de los antecedentes regionales y locales. Luego, estos resultados fueron comparados con los resultados similares a los antecedentes nacionales. Finalmente los resultados se comparan.

Para conseguirlos resultados específico N° 2, se elaboró un cuestionario pertinente de preguntas cerradas, el mismo que se aplicó al gerente o dueño de la empresa a través de la técnica de la entrevista profundidad. Los resultados se encuentran en el cuadro N° 2.

Para hacer el análisis de resultados, los resultados obtenidos se compararon con los resultados de los antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales. Finalmente estos resultados fueron explicados a la luz de las bases teóricas y se explica con lo que se establece.

Para conseguir los resultados del objetivo específico N° 3, se elaboró el cuadro N° 3 que tiene los siguientes componentes:

Elementos de comparación, resultado del objetivo específico N° 1, resultado del objetivo específico N° 2 y resultados propio del objetivo específico N° 3. Estos

resultados expresan las coincidencias o no coincidencias de la comparación del objetivo específico N° 1 y 2.

Para hacer el análisis de resultados, se aplican a la luz de las bases teóricas pertinentes las coincidencias o no coincidencias entre los resultados del objetivo específico N° 1 y 2.



### 3.6. Matriz de Consistencia

Título del Proyecto	Enunciado del Problema	Objetivo General	Objetivos Específicos	Hipótesis
<p>Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercial del Perú: caso empresa SELVA SUR IMPRESIONES, de Juanjui, 2016.</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES, de Juanjui, 2016?</p>	<p>Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES, de Juanjui, 2016.</p>	<p>1.- Describir las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, 2016.</p> <p>2.- Describir las Características del Financiamiento de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES de Juanjui, 2016.</p> <p>3.- Hacer un análisis comparativo de las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES.</p>	<p>No es aplicable</p>

### 3.7. Principios Éticos

No se aplicó

## IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1. Resultados

4.1.1. **Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú, 2016.

<b>Autor(es)</b>	<b>Resultados</b>
<b>Chávez (2016)</b>	Determinó que del 100% de las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, en estudio realizaron sus actividades con financiamientos de terceros. Siendo el 40 % que recurrieron a las entidades bancarias, el 56% a entidades no bancarias (Cajas Municipales) y 4% recurrió al sector informal para la obtención de financiamiento. El 64 % de las empresas encuestadas mostraron que la tasa de interés que pagaron por el préstamo fue de 20% a 40% y el 36% no precisa no sabe, lo que demuestra que las tasas de interés que pagaron las empresas son muy altas, debido a los créditos en su mayoría corresponden a entidades no bancarias y sector informal.
<b>Chiong (2016)</b>	Describió que el 90% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas obtuvieron un crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Asimismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta. Adicional a ello que las Micro y Pequeñas Empresas que acceden a crédito suelen ser por tener la antigüedad suficiente para ser estables, y a la vez viabilidad productiva, evidenciado en los resultados siguientes: los micro empresarios encuestados el 5% (1) de empresarios obtuvo con

	<p>facilidad su crédito en entidades No bancarias, el 10% (2) empresarios obtuvo con facilidad su crédito con usureros y prestamistas y el 85% (17) empresarios obtuvo su crédito financiero en una entidad bancaria.</p>
<b>Saboya (2016)</b>	<p>Determinó que el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los dueños o representantes legales que recibieron créditos, invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 40% restante no precisa. Finalmente, concluye que, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo; por lo tanto, tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.</p>
<b>Taricuarima (2016)</b>	<p>Describió que el 82,2 % de las empresas han tenido el financiamiento de terceros. El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias. El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio. Al 53,3 % de las empresas se les otorgó dos préstamos el 2016. Al 48,9% de las empresas se les otorgo el préstamo a corto plazo el 2016. Al 82,2 % de las empresas se les otorgó el monto de los préstamos solicitado el 2016. El 66,7% de las empresas invirtieron el Crédito otorgado en el capital de trabajo.</p>
<b>Castillo (2016)</b>	<p>Determinó que del 60% de las Micro y Pequeñas Empresas el 100 % ha solicitado financiamiento a su vez el 100% adquirió un monto financiero mayor a los 10,000 nuevos soles, el 75% adquirió créditos de entidades financieras, el 100 % tiene como instrumento bancario una línea de crédito, el 100% pago una tasa de interés de 21% a mas, el 100% utilizo el crédito en capital de trabajo, el 100% de los créditos fueron otorgados a 12 meses.</p>

**FUENTE:** Elaboración propia en base a los antecedente nacionales, regionales y locales de la presente investigación

4.1.2. **Respecto al objetivo específico 2:** Describir las características del financiamiento de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES de Juanjui, 2016.

ITEMS (PREGUNTAS)	RESULTADOS		RESULTADO
	SI	NO	
1. ¿Cómo ha financiado su actividad económica: recursos propios o de terceros?			SELVA SUR IMPRESIONES generalmente se financia con recursos de terceros.
2. ¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?	X		
3. ¿El financiamiento fue de entidades bancarias, no bancarias o de prestamistas?			El préstamo fue de entidad Bancaria.
4. ¿Siempre recurre por financiamiento a la fuente mencionada en el Ítem n.º 2?	X		Indica que por recomendación y experiencia de otro negocio, recurre a un banco, desconoce las tasas y requisitos de las demás.
5. Del préstamo que obtuvo, ¿contribuyó a la solución de problemas de liquidez para el cumplimiento de sus deudas y obligaciones?	X		
6. ¿El préstamo obtenido ayuda a su empresa pueda abrirse a nuevos mercados?		X	
7. ¿El préstamo obtenido lo invirtió en mercadería?	X		
8. ¿El préstamo obtenido lo invirtió en compra de activos fijos?		X	
9. ¿El préstamo obtenido lo invirtió en ampliación de su local?	X		
10. ¿El préstamo obtenido lo invirtió en programas de capacitación?		X	
11. ¿Conoce la tasa de interés pagado por el financiamiento?		X	

4.1.3. **Respecto al objetivo específico 3:** Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa SELVA SUR IMPRESIONES.

Elementos de comparación	Resultados del objetivo N°1	Resultados del objetivo N°2	Resultados
Fuentes más recurrente por las Micro y Pequeñas Empresas ante necesidad de Financiamiento.	El 5% de empresarios obtuvo con facilidad su crédito en entidades No bancarias, el 10% empresarios obtuvo con facilidad su crédito con usureros y prestamistas y el 85% empresarios obtuvo su crédito financiero en una entidad bancaria. <b>(Chiong, 2016)</b>	La representante indicó que sus préstamos son de entidades bancarias <b>(ítem n.º 3)</b> e indica que por recomendación y experiencia de otros negocios, recurren a un banco, desconoce las tasas y requisitos de las demás fuentes. <b>(ítem n.º 4)</b>	COINCIDEN
Inversión de lo obtenido en el financiamiento.	El 60% de las Micro y Pequeñas Empresas financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo hacen con fondos propios; además, el 60% de los dueños o representantes legales que recibieron créditos, invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 40% restante no precisa. <b>(Saboya, 2016).</b>	La representante indicó que utilizó el financiamiento para desembolsos propios del giro del negocio, como mercaderías <b>(ítem n.º 7)</b> y en la ampliación del local <b>(ítem n.º 9).</b>	COINCIDEN

<p>Conocimiento de los porcentajes o tasas pagadas.</p>	<p>El 77,8% de las empresas han sido financiados por entidades bancarias.</p> <p>El 64,4% no presentan conocimientos de los intereses de sus créditos. El 77,8% de las empresas opinan que las entidades bancarias presentan mayor beneficio.</p> <p><b>(Taricuarima, 2016)</b></p>	<p>La representante indicó que no se acuerda el aproximado de lo que pagó en el último préstamo.<b>(ítem n.º 11)</b></p>	<p>COINCIDEN</p>
---	---	--	------------------

## 4.2. Análisis de resultados

### 4.2.1. Respecto al objetivo específico 1

De la revisión a las investigaciones: **Chávez (2016), Chiong (2016), Saboya (2016) & Taricuarima (2016)**, determinan que las Micro y Pequeñas Empresas recurren en sus necesidades de financiamiento a fuentes terceras, entre sus opciones en su mayoría optan por las entidades bancarias y quien le preside a las entidades financieras informales. Asimismo, la mayoría de las empresas manifestaron que el destino del crédito obtenido lo destinan para compra de activos fijos y capital de trabajo, así como, también para el mejoramiento de la infraestructura del local que permita dar un servicio de calidad a los clientes, mientras que una pequeña proporción para otros fines como publicidad, y marketing.

Lo que concuerda con lo que hace mención la HSBC (2016) que

afirma que las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales. Asimismo, con lo mencionado por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (s.n.) sobre determinar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y tener en claro el destino del recurso obtenido, teniendo en cuenta el Origen (Fuente de financiamiento), el Monto máximo y mínimo que otorgan, el costo, entre otros aspectos.

#### **4.2.2. Respecto al objetivo específico 2**

Para realizar el análisis de los resultados del objetivo específico 2, se ha tomado en cuenta los factores que influyen en el financiamiento de la empresa del caso estudiado:

La empresa SELVA SUR IMPRESIONES, desde que se constituyó y formalizó como Micro y Pequeñas Empresas, en el año 2016, ha recurrido a tres (3) financiamientos por parte de entidades financieras, en los dos últimos años ha requerido financiamiento de terceros, siendo más específicos de Scotiabank, cuyos principales problemas que tuvo fue 2 aspectos, los documentos a presentar que eran los que convencían o no a la financiera y hacer frente a la tasa de 30% aproximadamente, pero como su necesidad de comprar mercaderías para el negocio era mayor, aceptó, consecutivamente a ello, hubieron más necesidades tales como compra de sus vitrinas, algunos arreglos en el local, necesitaba otro

financiamiento, como era conocida de otros negocios estos le recomendaron formar relaciones con este banco, gracias a ello los demás financiamientos fueron más cómodos, pero dichos montos proporcionados tienen un límite, asimismo, no cuenta la representante con conocimiento de análisis del mercado financiero, es decir, no evaluó las otras tasa que podrían brindar los otros bancos o incluso cajas municipales. Lo que concuerda con lo que menciona la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (s.n.), que para un financiamiento se debería considerar la proyección real del negocio, esto para determinar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y tener en claro el destino del recurso obtenido. Asimismo, con lo que menciona el autor Chiong (2016) quien propone como financiamiento a corto plazo los llamados Créditos bancarios, que obtenerlos generalmente requieren que la entidad estreche relaciones con el Banco, y que por medio de este trato, la entidad financiera le concede una línea de crédito bancario, con una tasa menor a la que ofrece este servicio a las demás empresas.

#### **4.2.3. Respecto al objetivo específico 3**

La mayoría de los elementos de comparación del objetivo específico 1 y 2, coinciden, debido a que los autores revisados que han permitido la generación de los resultados del objetivos específico 1, establecen que la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú se caracterizan por financiar su actividad económica con recursos de terceros, invirtiendo el crédito obtenido en su mayoría



en gastos propios del giro directamente del negocio como adquisición de mercadería en mejoramiento o mejoras en la infraestructura de su local; asimismo, se observa que la Micro y Pequeñas Empresas en estudio no tienen problemas con respecto al financiamiento por el momento, porque cumple con los requisitos necesarios para obtener su crédito bancario, y finalmente tiene en mente el motivo del endeudamiento, para no dirigirlo el recurso obtenido a una necesidad no tan relevantes como las mencionadas anteriormente.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Respecto al objetivo específico 1**

La mayoría de autores establecen que las Micro y Pequeñas Empresas del Perú en su gran mayoría recurren al financiamiento de recursos externos, mientras que una pequeña parte tienen miedo por los intereses que estos suponen, los más frecuentados, son las entidades bancarias y las instituciones financieras informales, las necesidades que la originan son inversiones en el capital de trabajo y mejora de la infraestructura, y quien la preside son los desembolsos por pagos de deudas con terceros como proveedores, pagar un crédito para que los intereses no aumenten, y temas de marketing, asimismo, de los que lograron obtener el financiamiento fueron entidades cuyos gerentes o dueños eran personas con grado superior culminado, adultas, con ciertos años requeridos en el mercado y antecedentes muy buenos por sus pagos puntuales.

## **5.2 Respecto al objetivo específico 2**

Las necesidades propias del giro del negocio y mejora de la infraestructura del local, y ante la falta de capital para responder a ellos, son los motivos que conllevaron a buscar un financiamiento a la empresa SELVA SUR IMPRESIONES, quien recurre a una fuente externa específicamente de un banco, la falta de orientación en relación a las demás fuentes de financiamiento le llevan a recurrir solo a un tipo de fuente recomendada, desconoce si es la tasa más baja a diferencia de los demás bancos, sin embargo, lo que contribuye el buen uso de sus recursos obtenidos, y no el exceso de intereses, son los objetivos claros por los que se endeudo y su responsabilidad de pago, asimismo, como cumple con los requisitos para ser acreedora de préstamos de las entidad financieras, se le facilita a diferencia de otras Micro y Pequeñas Empresas.

## **5.3 Respecto al objetivo específico 3**

Tanto a nivel nacional como la empresa en estudio, se caracterizan por financiar su actividad económica con recursos de terceros, invirtiendo el crédito obtenido en su mayoría en gastos propios del giro directamente del negocio como adquisición de mercadería en mejoramiento o mejoras en la infraestructura de su local; asimismo, se observa que la Micro y Pequeñas Empresas en estudio no tienen problemas con respecto al financiamiento por el momento, porque cumple con los requisitos necesarios para obtener su crédito bancario.

#### **5.4 Conclusión general**

Frente a necesidades de recursos las Micro y Pequeñas Empresas recurren al financiamiento y el acceso es limitado ya que las tasas de interés son elevadas, siendo una de los principales causantes de sus fracasos, porque son consideradas empresas no sostenibles en el tiempo, empresas de subsistencia, aunado a esto, también entran a evaluación los dueños y/o representantes de la entidad, tal y como lo demuestran los resultados de las encuestas realizadas. Las Micro y Pequeñas Empresas en general y la empresa en estudio demuestran la escasa falta experiencia, conocimientos en gestión empresarial, recursos económicos y la de asesoramiento en el ámbito comercial, dificulta su desarrollo, ya que adquirirlo supone dinero, recurso escaso.

### **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

#### **6.1 Referencias bibliográficas**

Aldrich, H. y Pfeffer, J. (1976). Ambientes de organizaciones. Recuperado de: <http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.so.02.080176.000455>

Amadeo, A. A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Tesis de pregrado. Universidad Nacional de la Plata.

Banco Central de Reserva del Perú (2009). Importancia de facilitar el crédito a la Micro y pequeña empresa. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Concurso-Escolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>

Brealey, R. A. & Myers, S. C. (1993). Fundamentos de Financiación Empresarial. España: Edición McGraw Hill.

Bustos, J. J. (2013). Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. Tesis de pregrado. Universidad Nacional Autónoma de México.

Castillo, A. (2016). Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/2016/10/09/regimen-laboral-especial-de-la-micro-y-pequena-empresa-apuntes-iniciales-a-proposito-de-las-modificaciones-introducidas-por-la-ley-no-30056-y-la-aprobacion-del-t-u-o-de-la-ley-mipyme-mediante-decre-2/>

Castillo, H. S. (2016). Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de útiles de oficina de Jirón Manuel Ruiz, distrito de Chimbote, año 2013. Tesis de postgrado. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

▪Chávez, M. F. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, año 2015. Tesis de postgrado. Universidad Católica los Ángeles.

Chiong, M. E. (2016). Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016. Tesis de postgrado. Universidad Católica los Ángeles.

Crespín, P. R. (2016). Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015. Tesis de postgrado. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Domínguez, I. (2009). Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento. (Informe de Investigación. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>

Erossa, V. E. (1987). Proyectos de inversión en ingeniería: su metodología. México: Noriega Editores

Fernández, L. (2001). La estructura financiera óptima de la empresa: aproximación teórica. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/poldiv/100.HTM>.

Gitman, A. & Lawrence, J. (2007). Principios de administración financiera. México: Pearson Educación, Decimoprimera edición.

HSBC global Connections (2016). Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento. Recuperado de: <https://globalconnections.hsbc.com/mexico/es/articles/importancia-del-financiamiento-para-empresas-en-crecimiento>.

INEI (2013). Resultados de la encuesta de la micro y pequeña empresa 2013. Recuperado de: [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1139/index.html](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1139/index.html).

Infomipyme (2012). Financiamiento. Recuperado de: <http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

Lawrence, P. R. y Lorsch, J. W. (1967). Organización y medio ambiente. Gestión de la diferenciación y la integración. Estados Unidos: Harvard University Press.

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2013). Situación de las Micro y pequeña empresa en Chile. Recuperado de:

<https://www.sercotec.cl/Portals/0/MANUALES/situaci%C3%B3n%20de%20la%20microempresa.pdf>

Ministerio de la Producción (2015). Registro nacional de las Micro y pequeña empresa (REMYPE). Recuperado de:

<http://www.crecemype.pe/portal/index.php/micro-y-pequeña-empresa/registro-nacional-de-la-micro-y-pequeña-empresa>

Rodríguez, S. & Martínez, J. (2011). Teorías del crecimiento de la empresa. Recuperado de:

[http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_858\\_133-144\\_07D1CCFB9C02ED5E7F09C31A3C5AF13A.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_133-144_07D1CCFB9C02ED5E7F09C31A3C5AF13A.pdf)

Portal de Educación Financiera SVS (s.f.). Costo de financiamiento.

Recuperado de: <http://www.svs.cl/educa/600/w3-propertyvalue-1150.html>

Saboya, A. F. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro veterinarias del distrito de Callería, 2016. Tesis de postgrado. Universidad Católica los Ángeles.

Sandimeza, V. (2011). Sud Este de Asia y Costa Rica: las PYMES y el TLC con China. Recuperado de:

[http://viniciosandimeza.blogspot.pe/2011/01/sudeste-de-asia-y-\\_\\_\\_\\_costa-rica-las-pymes.html](http://viniciosandimeza.blogspot.pe/2011/01/sudeste-de-asia-y-____costa-rica-las-pymes.html)

Taricuarima, Y. Z. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de ropas para bebés del distrito de Manantay 2016. Tesis de postgrado. Universidad Católica los Ángeles.

Tello, S. (2014). Importancia de la micros, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. Recuperado de:

<https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwIU7JTA3dLUAhWM5CYKHX98DoAQFgghMAA&url=https%3A%2F%2Fdigitalnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F5157875.pdf&usg=AFQjCNHuxUpd325D299RTuJzOqNMWGQGNQ>

Themma, V. H. (2016). Los emprendedores deben estar conscientes de su rol en el mercado. Recuperado de: <http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo>.

Unión Europea (s.n.). Financiamiento de la UE. Recuperado de:

[https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_es)

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (s.n.). Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo, y su costo. Recuperado de: <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20II%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/ADMINISTRACION%20FINANCIERA%20CAPITULO%206.pdf>

Wernerfelt, B. (1984). Una visión a los recursos de la empresa. Recuperado de: <http://web.mit.edu/bwerner/www/papers/AResource-BasedViewoftheFirm.pdf>

Yáñez, G. (2004). Estructura del capital. Recuperado de:

<http://www.slideserve.com/ulric-head/estructura-de-capital>

## 6.2 Anexos

### 6.2.1. Modelos de fichas bibliográficas

#### FICHA BIBLIOGRÁFICA N°1

**Autor:** Chávez

**Título:** Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, año 2015.

**Año:** 2016

**Ciudad:** Piura- Perú

**Objetivo general:** Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, año 2015

Utilizando como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las empresas materia de investigación, obteniéndose como resultados relevantes que: El 100% de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de chifles en la ciudad de Piura, en estudio realizaron sus actividades con financiamientos de terceros. Siendo el 40 % que recurrieron a las entidades bancarias, el 56% a entidades no bancarias (Cajas Municipales) y 4% recurrió al sector informal para la obtención de financiamiento. El 64 % de las empresas encuestadas mostraron que la tasa de interés que pagaron por el préstamo fue de 20% a 40% y el 36% no precisa no sabe, lo que demuestra que las tasas de interés que pagaron las empresas son muy altas, debido a los créditos en su mayoría corresponden a entidades no bancarias y sector informal. El 8 % de las empresas manifestaron que el destino del crédito obtenido fue para la compra de activos fijos, tales como vitrinas mostradores, balanzas, entre otros, así como el 48% para capital de trabajo, mientras que el 32% para el mejoramiento de la infraestructura del local que permita dar un servicio de calidad a los clientes según sea el caso, y el 12% para otros fines como publicidad, y marketing, para publicitar su negocio.



## FICHA BIBLIOGRÁFICA N°2

**Autor:** Chiong

**Título:** Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016.

**Año:** 2016

**Ciudad:** Pucallpa – Perú

**Objetivo general:** Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro de compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016.

Utilizando como instrumento un cuestionario a una muestra de 20 empresas de una población de 20; obteniéndose los siguientes resultados: El 60% de empresas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos; el 100% tienen entre 10 a 15 años como formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% desarrollan actividades relacionadas con el rubro de compra y venta de accesorios deportivos y el 90% obtuvo crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Asimismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta. Adicional a ello que las Micro y Pequeñas Empresas que acceden a crédito suelen ser por tener la antigüedad suficiente para ser estables, y a la vez viabilidad productiva, evidenciado en los resultados siguientes: los micro empresarios encuestados el 5% (1) de empresarios obtuvo con facilidad su crédito en entidades No bancarias, el 10% (2) empresarios obtuvo con facilidad su crédito con usureros y prestamistas y el 85% (17) empresarios obtuvo su crédito financiero en una entidad bancaria.

## 6.2.2 Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Reciba Usted mi cordial saludo:

Agradezco su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente cuestionario que consta de **18 interrogantes**, mediante el cual me permitirá realizar mi investigación y luego formular mí Informe de Investigación cuyo título es “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de Perú: caso empresa SELVA SUR IMPRESIONES de Juanjui, 2016”

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

Nombre del Propietario de la empresa:

Fecha: / /

**INSTRUCCIONES:** Marcar dentro del recuadro con una “X” la alternativa correcta:

### **I. REFERENTE AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE**

**1.1** Edad del representante legal:

**1.2** Sexo del participante:

**1.3** Grado de instrucción:

### **II. REFERENTE A LA MYPE**

**2.1** Nombre de la empresa:

**2.2** Dirección:

2.3 Años de permanencia en el mercado:

2.4 Número de trabajadores:

### III. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO

3.1 ¿Cómo ha financiado su actividad económica: recursos propios o de terceros?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.2 ¿Recibió el crédito solicitado para su empresa?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.3 ¿El financiamiento fue de entidades bancarias, no bancarias o de prestamistas?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.4 ¿Siempre recurre por financiamiento a la fuente mencionada en el **Ítem N.º 3.3**?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.5. Del préstamo que obtuvo, ¿contribuyó a la solución de problemas de liquidez para el cumplimiento de sus deudas y obligaciones?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.6 ¿Ud. Cree que el préstamo, obtenido ayuda a su empresa pueda abrirse a nuevos mercados?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.7 ¿El préstamo obtenido lo invirtió en mercadería?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.8 ¿El préstamo obtenido lo invirtió en compra de activos fijos?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

3.9 ¿El préstamo obtenido lo invirtió en ampliación de su local?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

**3.10.**¿El préstamo obtenido lo invirtió en programas de capacitación?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

**3.11.**¿Conoce la tasa de interés pagado por el financiamiento?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_