



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 –RUBRO  
DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA  
DE SIHUAS, 2016.**

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

**AUTORA:**

**Bach. KARITO LESLY ROMERO LÓPEZ**

**ASESOR:**

**MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO**

**CHIMBOTE–PERÚ**

**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 –RUBRO  
DISTRIBUIDORAS DE ÚTILES DE OFICINA DE  
SIHUAS, 2016.**

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

**AUTORA:**

**Bach. KARITO LESLY ROMERO LÓPEZ**

**ASESOR:**

**MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO**

**CHIMBOTE–PERÚ**

**2018**

ii

**JURADO EVALUADOR DE LA TESIS**

**DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA**  
**PRESIDENTE**

**MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN**  
**SECRETARIO**

**DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA**  
**MIEMBRO**

## AGRADECIMIENTOS

**A Dios**, por iluminar el camino,  
y a mí hermano **Francisco Carvajal López** por brindarme la sabiduría y el discernimiento en mi crecimiento como persona y profesional.

**Al MGTR. Fernando Vásquez Pacheco**, y a todos los docentes de la Uladech-Católica. Que tuve la oportunidad de conocerlos y hoy en esta etapa de este proyecto se lo dedico a ellos por darme la orientación en la elaboración y redacción de mi informe de tesis.

**A Alberto Romero López** y a **Bernardino Quispe**, a quienes quiero mucho y quienes con sus palabras de aliento no me dejaron decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante en el logro de mis ideales.

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mis padres; hermanos, por confiar en mi crecimiento y desarrollo profesional desde los inicios de mi carrera, por brindarme sabios consejos y ser mis grandes amigos.

A la Uladech-Católica, por ser el refugio, donde recibí mis saberes, y que dieron las primeras semillas para mi formación profesional.

A Peregrina López Moreno, por brindarme los sabios consejos de una madre, por estar siempre pendiente de mí, y por mantenerme presente en sus oraciones.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 10 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 90% de los representantes legales de las Mype encuestados son adultos, el 50% son del sexo femenino, el 40% tiene secundaria completa, el 40% son casados y el 50% se dedican a ser comerciantes de su propio negocio. **Respecto a las características de las Mype:** El 60% de los representantes legales de las Mype encuestadas tiene más de 3 años en la actividad de comercio, el 100% son formales, el 50% poseen 2 trabajadores permanentes y el 50% se formó para obtener ganancias. **Respecto al financiamiento:** El 100% de las Mype encuestadas dijo que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros, el 80% fue de entidades bancarias, el 80% dijo que quien otorga mayores facilidades son las entidades bancarias, el 40% pagó una tasa de interés mensual entre 2.20 a 2.30, el 60% solicitaron crédito entre S/.1 000 y S/.8 000, el 80% del crédito fue de corto plazo y el 70% lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de sus locales.

**Palabras clave:** financiamiento y MYPE.

## ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Describe the characteristics of the financing of micro and small companies in the commerce sector - the Sihuas office supplies distribution unit, 2016. The research was descriptive, to carry it out a targeted sample was chosen of 10 micro and small companies to whom a questionnaire of 23 questions was applied, using the technique of the survey; obtaining the following results: Regarding employers: 90% of legal representatives of Mype surveyed are adults, 50% are female, 40% have full secondary, 40% are married and 50% are engaged to be merchants of your own business. Regarding the characteristics of the Mype: 60% of legal representatives of the Mype surveyed have more than 3 years in the trade activity, 100% are formal, 50% have 2 permanent workers and 50% were trained to get benefits. Regarding financing: 100% of the Mype surveyed said that the financing they obtained was from third parties, 80% was from banking entities, 80% said that the one that grants the greatest facilities are the banking entities, 40% paid a rate of monthly interest between 2.20 to 2.30, 60% requested credit between S / .1,000 and S / .8,000, 80% of the credit was short term and 70% invested in improving and / or expanding their premises.

**Keywords:** financing and MYPE.

## CONTENIDO

<b>CARÁTULA</b> .....	i
<b>CONTRACARÁTULA</b> .....	ii
<b>JURADO EVALUADOR DE LA TESIS</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	iv
<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>RESUMEN</b> .....	vi
<b>ABSTRACT</b> .....	vii
<b>CONTENIDO</b> .....	viii
<b>INDICE DE CUADROS</b> .....	x
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	11
<b>II. REVISIÓN DE LITERATURA</b> .....	15
2.1 Antecedentes:.....	15
2.1.1 Internacionales.....	15
2.1.2 Nacionales .....	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3 Regionales .....	21
2.1.4 Locales.....	22
2.2 Bases teóricas.....	23
2.2.1 Teorías del financiamiento: .....	23
2.2.2 Teorías de la empresa .....	29
2.2.3 Teorías de las Mypes .....	31
2.2.4 Teoría del sector productivo .....	33
2.3 Marco conceptual.....	35
2.3.1 Definiciones de financiamiento:.....	35
2.3.2 Definiciones de empresa: .....	36
2.3.3 Definiciones de Mypes: .....	36
2.3.4 Definiciones de comercio:.....	37
<b>III.METODOLOGIA</b> .....	39
3.1 Diseño de la investigación .....	39

3.2 Población y muestra.....	39
3.2.1 Población .....	39
3.2.2 Muestra .....	40
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	40
3.4 Técnicas e instrumentos:.....	43
3.4.1 Técnicas .....	43
3.4.2 Instrumentos .....	43
3.5 Plan de análisis.....	44
3.6 Matriz de consistencia.....	44
3.7 Principios éticos.....	45
<b>IV.RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>46</b>
4.1 Resultados:.....	46
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1: .....	46
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2: .....	47
4.1.3 Respecto al objetivo específico3: .....	48
4.2 Análisis de resultados: .....	50
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1: .....	50
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2: .....	52
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3: .....	53
<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>56</b>
5.1 Respecto al objetivo específico 1:.....	56
5.2 Respecto al objetivo específico 2:.....	56
5.3 Respecto al objetivo específico 3:.....	56
5.4 Conclusión general.....	57
<b>VI.ASPECTO COMPLEMENTARIOS.....</b>	<b>58</b>
6.1 Referencias bibliográficas:.....	58
6.2 Anexos: .....	62
6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información.....	62
6.2.2 Anexo 02: tabla de resultados.....	65

## INDICE DE CUADROS

<b>N°</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PÁG.</b>
01	Objetivo específico 1	47
02	Objetivo específico 2	48
03	Objetivo específico 3	49

## I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, los cuales han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país. Es por ello que las instituciones bancarias, hoy en día, han volcado la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción. **(Bustamante, S/ F).**

En Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a la Mypes como: préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas. Demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países. Por lo que la financiación de estas pequeñas empresas fue vital, para generar desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos. **(Flores, 2004).**

En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulada y pertinente para las microempresas. **(Bernilla, 2006).**

En el Perú la labor que llevan a cabo las Mypes es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Además afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (**Okpara y Wynn (2007)**).

En la región Ancash, las Mypes presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Por ello, las Mypes en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas. (**Zorrilla, 2007**).

Sihuas es una ciudad que está creciendo y existen muchos establecimientos de negocios conocidas como Mypes del sector Comercio - rubro Distribuidora de Útiles de Oficina, estas Mypes se encuentran en todo el ámbito de la Provincia de Sihuas. Que brinda trabajo a sus pobladores de los distintos caseríos y barrios, Sin embargo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no a financiamiento de terceros, si dicho capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancario, la tasa de interés que pagan por los créditos recibidos y a qué plazo son otorgados los créditos, es por ello que el presente trabajo de investigación de las Mypes en estudio busca recolectar información por medio de la encuesta realizada para obtener de ella datos necesarios que nos pueda servir de ayuda para conocer más de cerca a las Mypes y poder conocer así este rubro de la provincia de Sihuas. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas 2016?**

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: **Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribución de útiles de oficina de Sihuas, 2016?**

Para poder lograr el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.
3. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.

Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio es importante ya que nos permitirá conocer a nivel descriptivo las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidora de útiles de oficinas, ubicadas en la Provincia de Sihuas del departamento de Ancash; es decir, la mayoría de autores llegan al mismo resultado que las Mypes enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia por la falta de apoyo financiero, la poca relevancia real que le dan los gobiernos de turno. Investigando lo antes mencionado nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad

realizándose otros estudios similares en sectores de comercio en la provincia de Sihuas y otros ámbitos geográficos.

Si bien es cierto que, en el Perú las Mypes conforman el grueso tejido empresarial, porque del total de empresas existentes en el país el 98.4% son Mypes, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando de esta manera el 88% del empleo privado del país. (**Agencia Federal, 2009**). Por ello es importante saber cuáles son las características del financiamiento de dichas Mypes.

Por último, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria.

## II. REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes:

#### 2.1.1 Internacionales

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad y país del mundo, menos del Perú; relacionado con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Recinos(2011)** en un trabajo de investigación sobre: “El apoyo de Estado a las micro y pequeñas empresas”, realizado en la ciudad de San Vicente del país El Salvador. Cuyo objetivo general fue: realizar una valoración a nivel intermedio de los alcances, satisfacción y el impacto que ha tenido en los beneficiados, las limitantes y beneficios que han obtenido los micro y pequeños empresarios productores de calzado del departamento de San Vicente, con el programa estatal de dotación de paquetes escolares. La metodología de investigación fue: no experimental, cuantitativa y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: Durante épocas de crisis las Mypes llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los asalariados.

Así mismo, se estableció que en El Salvador, las Mypes son un factor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadora de empleo.

**Taveras (2005)** en su trabajo de investigación denominado: *Financiamiento bancario*, llevado a cabo en Santo Domingo de la República Dominicana. Cuyo objetivo general fue: Mejorar la protección de los derechos de los usuarios de los servicios financieros, estrategia clave consistente en fortalecer la imagen de la Oficina de Protección al Usuario (PROUSUARIO), y los servicios que ésta ofrece. La metodología de la investigación fue, descriptiva. Llegó a las siguientes conclusiones: que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero, depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en las amortizaciones de sus deudas contraídas.

**González (2014)** en su trabajo de investigación denominado: “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. Colombia, busco identificar y caracterizar aquellas variables de la gestión financiera y de su asociación con el acceso a financiamiento en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector comercio; llegó a los siguientes resultados: se observó que el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, se evidencia que las Pymes generan una tercera parte del empleo del país. En los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en la ventas; se observa también que, el número de establecimientos en el sector comercio tanto a nivel nacional como en Bogotá es de 50% y 36.26%, respectivamente; además, dicho sector genera aproximadamente una tercera parte del empleo. Finalmente, teniendo en cuenta el número de matrículas registradas ante la cámara de comercio, se evidencia que la participación de la Pymes en el parque empresarial bogotano representa para 2012 alrededor del 16.09%, presentado un incremento aproximadamente del 12% frente al año inmediatamente anterior. Este crecimiento se ha debido en gran parte a las políticas que ha implementado el gobierno para la formalización

empresarial y generación de empleo. De igual forma se evidencia la gran representatividad del sector comercio tanto en la economía bogotana como nacional, con promedio de participación del 16.34% y el 30.82%, respectivamente. Asimismo, se destaca que la composición empresarial dentro del sector comercio está dada mayoritariamente por Pymes (83.78%). Considerando la evolución de la estructura de financiamiento de las empresas Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá para el periodo de estudio, se evidencia que un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales y el 75% de las empresas restantes han presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre el 13,08% y el 86,66%, respectivamente.

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

**Arostegui(2013)** en su trabajo de investigación: “Determinación del comportamiento de las actividades del financiamiento de las pequeñas y

medianas empresas” - Universidad de La Plata-Argentina, con la finalidad de determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas; llegó a los siguientes resultados: se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorara; porque existe una aceptación y sustento de su creencia por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad; y por lo tanto, a los mecanismos de financiamiento. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo, repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente. Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiamiento que han sufrido en los años anteriores. Por ello, es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un gran problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las pequeñas y medianas empresas; porque se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza.

### **2.1.2 Nacionales**

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos de la región Ancash; relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Oroche (2014)** en su trabajo de investigación sobre: “Caracterización del financiamiento de las Mypes del sector comercio –rubro librerías, del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo -Período 2011 –2012”, Cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio – rubro librerías, del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo -Período 2011 –2012. La metodología de la investigación fue: no experimental, transversal y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados. Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene grado instrucción de superior universitaria completa; Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales y el 87.5% formó su Mype para obtener de ganancias; Respecto al financiamiento: el 87.5% manifestó que su financiamiento fue de terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito; asimismo, el 50% lo invirtieron en capital de trabajo, el 75% el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

**Lezama (2009)** en su trabajo de investigación sobre: Demanda de crédito en las Mype industriales de la ciudad de Leoncio Prado-Pucallpa, durante el año 2003, llegó a los siguientes resultados: Los créditos fueron de 9’630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo

destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo, a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64%; es decir, las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson fue de 1.82; es decir, no existe una correlación entre las variables. La prueba individual de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explica la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mype tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mype no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

**Trujillo (2010)** en su trabajo de investigación sobre: “Características del financiamiento, de las Mypes del sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009”. Cuyo objetivo general fue: Determinar las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector industrial - rubro confección de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, en el periodo 2008 - 2009. La metodología de investigación fue: no experimental, transversal y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: a) La edad de los representantes legales de las Mype encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen grado de instrucción de técnica superior. Respecto al financiamiento: a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio. b) El 55% de

las Mype encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. e) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. f) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5% mensual; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. g) El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. h) El 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas.

**Tantas (2010)** en su trabajo de investigación sobre: "Caracterización del financiamiento, de las Mypes del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina de Chimbote, periodo 2008-2009". Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, de las Mypes del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de Chimbote, en el periodo 2008 - 2009. La metodología de la investigación fue: no experimental, transversal y descriptiva. Llegó a los siguientes resultados: la edad promedio de los representantes legales de las Mypes estudiadas fue de 40 años; el 57,1% son del sexo femenino, el 42,9% tienen instrucción superior universitaria, el 42,86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5 a 3,5% mensuales y el 66,7% lo utilizaron como capital de trabajo.

### **2.1.2 Regionales**

En el presente informe de investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por otros

investigadores en cualquier ciudad de la región de Ancash; menos de la provincia de Sihuas, relacionados con las variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

**Gonzales (2014)** en el trabajo de investigación sobre: “Caracterización, de las Mypes del sector comercio-rubro útiles escolares del centro de Trujillo, año 2013”. Cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio rubro útiles escolares del centro de Trujillo, año 2013. La metodología de la investigación fue: de diseño no experimental y descriptivo. Llegó a los siguientes resultados. Con respecto a los empresarios y las Mypes: el 80% de los encuestados son adultos, de los cuales, el 50% tienen secundaria completa y el 10% no concluyeron sus estudios superiores. Asimismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio fueron: el 100% tienen más de 3 años en la actividad empresarial. Con respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que el 90 % financiaron su actividad económica con préstamos de terceros y el 40% lo invirtió en mejorar su local y el 20% en capital de trabajo.

### **2.1.3 Locales**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a todo trabajo de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad de la provincia de Sihuas, que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Revisando la literatura en bibliotecas y en internet, no se ha podido encontrar trabajos de investigación parecidos al trabajo que estamos realizando; en otras palabras, no se han encontrado antecedentes a nivel local.

## 2.2 Bases teóricas

### 2.2.1 Teorías del financiamiento:

Toda empresa, ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Cualquiera que sea el caso, "los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamiento", consideramos que el objetivo más importante de toda empresa es impulsar el bienestar económico y social mediante una adecuada inversión del capital en aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento(**Teoría del financiamiento, 2011**).

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital (**Trujillo, 2010**).

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la

mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda versus instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa (**Portal Pymes Mendoza, 2008**).

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como a nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento ha dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorias (**Sarmiento, 2010**).

Sin embargo, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Por otro lado (**Alarcón, 2011**), nos muestra las teorías de la estructura financiera.

### **Teoría tradicional de la estructura financiera**

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

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

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

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya

**Proposición III:** Fernández (2003) Plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizarla riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación. (Alarcón, 2011).

Según López (2014) el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club Planeta, 2011).

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- **Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- **Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.
- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un

préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

**(Sutton, C. 2001). (Financiamiento a corto plazo, 2014).**

### **El financiamiento a largo plazo, está conformado por:**

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes **(Vargas, 2005).**

Es por ello que, en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- ✓ **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda,

cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

- ✓ **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
  
- ✓ **Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez, & capillo, 2011**).

### 2.2.2 Teorías de la empresa

Dado que las relaciones entre los titulares de factores de la producción son voluntarias, la teoría de la **empresa** ha concebido esta como **un conjunto de contratos**: contratos de trabajo, contratos de administración, contrato de sociedad, contrato de suscripción de obligaciones, contratos de distribución etc. Estos contratos determinan la forma en que se combinan los factores para la obtención de la producción y la forma en que los rendimientos obtenidos se reparten entre los distintos participantes en la empresa. Todos estos contratos no constituyen una red (como Internet, en la que todos los ordenadores están conectados con todos) sino que adoptan una estructura centralizada. Todos los factores de la producción contratan con un nexo (que es la persona física o jurídica que denominamos empresario), al que se califica como el propietario por ser el que asume el riesgo de la empresa. La contratación con el nexo permite ordenar las pretensiones de los contratantes sobre los activos del nexo – preferencias de acreedores – creando patrimonios separados y,

eventualmente, incomunicados cuando se trata de sociedades con limitación de responsabilidad, y formar grupos de acreedores que serán satisfechos, exclusivamente, con los activos correspondientes al patrimonio de cada persona jurídica. Se logra así que los acreedores de la entidad cobren preferentemente con cargo al patrimonio de ésta respecto de los acreedores de los miembros (socios) y que los acreedores personales de los miembros de la persona jurídica no puedan atacar el patrimonio de la sociedad, debiendo atacar exclusivamente la participación del socio en la persona jurídica. A través de la responsabilidad limitada, los acreedores de la persona jurídica pueden atacar sólo el patrimonio de ésta y no el patrimonio de los socios.

La empresa es, por tanto, no solo un nexo de contratos, sino también un **nexo para contratar** porque facilita a todos los que se relacionan con la empresa la contratación al establecer un nexo central. No sólo a los factores de la producción sino también a los clientes que adquieren los productos o servicios producidos por la empresa.

**Teoría de la empresa** explicando que las empresas existen porque usar el mercado – es costoso. Si los precios de los distintos factores de la producción son “buenos” (es decir, hay precios para todas las cantidades y formas en que dichos factores son necesarios), la producción se organizará a través de contratos celebrados en el mercado, no en el seno de una organización. Estos costes de realizar transacciones en el mercado son los costes de transacción (los costes de descubrir el precio de la prestación intercambiada, de celebrar el contrato y de asegurar su cumplimiento). En las sociedades primitivas y en las economías de subsistencia, los mercados no proveen de los bienes y servicios, de manera que todas actividades productivas se realizaban en el seno de la familia. Pero, en las economías modernas, por ejemplo, no se contratarán trabajadores para que fabriquen clavos que hay que clavar en las cajas que fábrica una empresa si los clavos pueden adquirirse en el mercado en

cualquier cantidad, tamaño, resistencia etc. Si no hay un mercado de clavos que produzca los precios correspondientes, la producción de los clavos la coordinará y dirigirá el empresario en el seno de la empresa. El empresario ya no celebrará contratos de compra de clavos, sino contratos con los factores de la producción (hierro o acero, trabajadores, máquinas para fabricar clavos) y coordinará todos estos para obtener el resultado – los clavos –, disponiendo del derecho a usar los factores de producción: a través del contrato de trabajo, del derecho a usar la fuerza de los trabajadores; a través de la compraventa o del arrendamiento de las máquinas o la factoría etc.

Esta concepción de la empresa que hoy es absolutamente dominante se acompaña mal, sin embargo, con la evolución histórica y no es aplicable a otras organizaciones humanas distintas de las empresas.

En primer lugar, como se habrá comprobado, parte del modelo de competencia perfecta y explica la existencia de las empresas a partir de la idea de que, en la realidad, los mercados son incompletos y lo son especialmente, en lo que a los factores de la producción se refiere, de manera que el trabajo en equipo – la producción empresarial – no puede realizarse a través de intercambios de mercado(**Alfaro, S/F**).

### **2.2.3 Teorías de las Mypes**

#### **El financiamiento de las MYPE o PYME en los países realizados:**

En los Estados Unidos; donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la agencia

Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYME. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó

más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 (Herrerías, Limón y Soto, 2006). La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las dos últimas décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda PYME (Vásquez, 2010).

El banco reestructuro sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las PYME más pequeñas, y financiamiento PYME, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (**Mitnik, Descalzi y Ordoñez, 2010**).

### **El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina**

Según **Emilio Zevallos V.** en el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismo para evaluar los préstamos dirigidos a pymes. Otros factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos

## 2.2.4 Teoría del sector productivo

La actividad económica por excelencia es la producción de una amplia gama de bienes y servicios, cuyo último destino es la satisfacción de las necesidades humanas.

### 2.2.4.1 Sector productivo

Cada una agrupa actividades productivas con características comunes, guardando una unidad y diferenciándose de las otras agrupaciones.

Tradicionalmente, la producción global se ha dividido en **tres sectores** que, a su vez, están integrados por varias ramas productivas. Sin embargo cabe mencionar que actualmente existe un **cuarto sector** y el debate sobre un **quinto sector**.

- **Sector primario:**

Lo conforman las actividades que están directamente relacionadas con el factor tierra (o recursos naturales). Implica extracción y obtención de materias primas.

- Ganadería
- Apicultura
- Acuicultura
- Actividad forestal
- Agricultura
- Minería
- Pesca.

- **Sector secundario:**

Comprende las actividades industriales mediante las cuales se transforman materias primas en bienes intermedios y finales, de consumo y capital.

- Producción de energía
- Construcción
- Industria de bienes de consumo
- Industria básica

- **Sector terciario:**

Engloba las actividades que no producen bienes materiales, sino servicios.

- Sanidad
- Transporte
- Comunicación
- Servicio financiero
- Comercio
- otros

- **Sector cuaternario:**

Incluye servicios altamente intelectuales. Por su importancia creciente se ha considerado un sector separado del terciario.

- Investigación
- Educación
- Consultoría
- Innovación
- Desarrollo

- **Sector quinario**

Todo aquello relacionado con actividades culturales, el arte, el entretenimiento.

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definiciones de financiamiento:**

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado **(Definición, 2011)**.

Asimismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el Dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo **(Pérez & Capillo, 2011)**.

También, es el conjunto de recursos monetarios financieros 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. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo **(Turmero, 2014)**.

### **2.3.2 Definiciones de empresa:**

**Para Simón Andrade, Autor del Libro “Diccionario de Economía”,** la empresa es “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la presentación de servicios”.

**Julio García y Cristóbal Casanueva,** autores del libro “Prácticas de la Gestión Empresarial”, definen la Empresa como una” entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”.

### **2.3.3 Definiciones de Mypes:**

Se define como micro y pequeña empresa a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicio

#### **Sistemas de procesos de calidad para las micro, pequeñas y medianas empresas**

El Estado promueve el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de programas para la adopción de sistemas de calidad, implementación y certificación en normas asociadas a la gestión de calidad de un producto o servicio, para el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales. (**Artículo 12 de la Ley N° 30056**)

#### **Características de las 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 de acuerdo a la nueva ley Mype N° 30056:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Considerando la Unidad Impositiva Tributaria en el año 2015 a S/. 3,850. El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por el decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector (**El Peruano, 2014**).

#### **2.3.4 Definiciones de comercio:**

El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos.

El comercio se desarrolla en un ámbito de ferias, muestras y mercados, cuya actividad tiende a exhibir el producto terminado y a favorecer su difusión y venta, lo que conocemos como comercialización.

Ésta actividad es tan antigua como la humanidad, surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, carecían de otros productos básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas; es decir, a practicar el trueque.

Con el tiempo, apareció la moneda (dinero), y el comercio comenzó a basarse en la compra y la venta de productos. Los bienes fundamentales de las poblaciones serán los alimentos y vestidos, solo los grupos más ricos compraban vestidos lujosos, joyas y obras de arte.

La actividad comercial, extraordinariamente desarrollada en la actualidad debido al auge de los medios de transporte y comunicación puede ser interna o externa. El comercio interno, es el intercambio dentro de un país y puede ser local y regional.

### III. METODOLOGIA

#### 3.1 Diseño de la investigación

En la elaboración del presente trabajo de investigación fue utilizado el diseño no experimental – descriptivo.



Donde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento (variable principal) y el perfil de los dueños y de las Mypes encuestadas (variables complementarias).

#### **No experimental**

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

#### **Descriptivo**

Fue descriptivo porque el propósito de la investigación fue describir las características de las variables estudiadas.

#### 3.2 Población y muestra

##### 3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas al comercio- rubro distribuidoras de útiles de oficina de la provincia de Sihuas. 2016. las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro del estudio.

### 3.2.2 Muestra

Se tomó una muestra consistente en 10 Mypes que representa al 50% de la población en estudio, la misma que fue seleccionada de manera dirigida.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional:	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Edad	Razón:  Años
		Sexo	Nominal:  Masculino  Femenino
		Grado de instrucción	Nominal:  Sin instrucción  Primaria  Secundaria  Instituto  Universidad

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las Mypes	Son algunas características de las Mypes	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos Años Tres Años Más de Tres Años
		Número de trabajadores	Razón: 1-5 6-10 10-15 16-20 Más de 20
		Tipo de financiamiento	Nominal: Propio Ajeno
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia

			Otros: especificar.
--	--	--	------------------------

<b>Variable principal</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las Mypes	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes	Solicitó crédito	Nominal: Sí No
		Recibió crédito	Nominal: Sí No
		Monto del crédito Solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el Crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa.

		Crédito oportuno	Nominal: Sí
		Crédito inoportuno	Nominal: Sí
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Sí No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Sí No

**Fuente:** Vásquez (2008).

### 3.4 Técnicas e instrumentos:

#### 3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

#### 3.4.2 Instrumentos

En el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 15 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacionalización de las variables.

### 3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se usó del análisis descriptivo y para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

### 3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN
Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro distribuidoras de útiles de oficina de Sihuas, 2016.	¿Cuáles son las características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio –rubro distribuidoras de útiles de oficina de Sihuas, 2016?	<b>Objetivo general</b>
		¿Determinar y describir las principales características del financiamiento de la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016?
		<b>Objetivos específicos:</b> 1.- Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016. 2.- Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.

		3.- Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2016.
--	--	--

**Fuente:** Elaboración propia.

### **3.7 Principios éticos**

No aplicó, porque no se manipuló ninguna variable; dado que la información se tomó tal como se la encontró en la realidad y de manera natural.

#### IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

##### 4.1 Resultados:

**4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:** Describir las características de los dueños y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.

**CUADRO 01**  
**RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Edad	01	En la tabla 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 90% su edad está entre los 25 a 65 años y un 10% su edad está entre los 18 a 24 años.
Sexo	02	En la tabla N°02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 50% son del sexo femenino y el 50% son del sexo masculino.
Grado de instrucción	03	En la tabla N° 03 se observa, que del 100% de los encuestados, el 40% (4) tienen secundaria completa, el 20% (2) tienen primaria incompleta, el 20% (2) tiene primaria completa y el 20% (2) tiene superior universitario completa.
Estado civil	04	En la tabla N° 04 se observa que del 100% de los encuestados, el 40% (4) son casados, el 30% (3) son solteros, el 20% (2) son convivientes y el 10% (1) son divorciados.

Profesión u ocupación 05 En la tabla N°05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% son comerciantes (5) (2.5), el 25% son administradores, el 25% (2.5) son profesores.

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 01, 02, 03, 04 y 05 del anexo 02.

**4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.

#### CUADRO 02

##### RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% (6) tienen más de tres años, el 20% (2) tiene dos años, el 10% (1) tienen tres años y un año un 10% (1), respectivamente.
Formalidad de las Mypes	07	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 100% (10) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro de distribuidora de útiles de oficina, son formales.
Número de trabajadores permanentes.	08	En la tabla N° 08 se observa que el 100% de los encuestados, el 50%(5) poseen dos trabajadores

permanentes, el 30% (3) poseen un trabajador permanente y el 20% (2) tres trabajadores.

Números de trabajadores eventuales.	09	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% (5) no posee ningún trabajador eventual y el 50% (5) posee 2 trabajadores eventuales.
-------------------------------------	----	--

Motivo de formación de Mypes	10	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% (5) manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancias y el 30% (3) manifestó que su formación fue para subsistencia y un 20% (2) fue por sobrevivencia.
------------------------------	----	--

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 06, 07, 08, 09 y 10 del anexo 02.

**4.1.3 Respecto al objetivo específico3:** Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, 2016.

### CUADRO 03

#### RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento	11	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 100% (10) manifestaron que el

		tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros.
De qué sistema.	12	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% (8) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 20% (2) obtuvieron sus créditos de entidades no bancarias.
Nombre de la institución financiera.	13	En la tabla N° 13 se observa que, el 40% (4) de las Mypes en estudio cuenta con financiamiento de la entidad bancaria Mibanco, el 40% (4) de caja del santa y de la caja Trujillo un 20% (2) cuentas con el financiamiento.
Entidad financiera que otorga facilidades.	14	Del 100% de los encuestados, el 80% (8) manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades bancarias el 20% (2) manifestaron que fueron las entidades no bancarias
Tasa de interés que pago	15	Del 100% de los encuestados que recibieron crédito el 40% (4) recibió a una tasa de 3.20%, el 40% (4) a una tasa de interés de 3.30%, el 20% (2) pago una tasa de 3.80% mensual.
Los créditos otorgados fueron en los montos señalados.	16	Del 100% (10) de encuestados que recibieron crédito manifestaron que si recibieron los créditos en el momento solicitado.

Rango del monto del crédito solicitado.	17	Del 100% de encuestados que recibieron crédito el 60% (6) se encuentra en el rango de S/. 1000.00 a 8000.00 y el 40% (4) en el rango de S/ 8500.00 a S/. 25000.00.
Plazo del crédito solicitado.	18	Del 100% de los encuestados que recibieron crédito, el 80% (8) manifestó que los créditos fueron otorgados a corto plazo y el 20% (2) fueron otorgados a largo plazo.
En que invirtió el crédito financiero.	19	Del 100% de los representantes legales encuestados, el 70% (7) manifestaron que sus créditos recibidos fueron invertidos en mejoramiento y/o ampliación de local y el 20% (2) manifestó que fue invertido en capital de trabajo y un 10 (1) en activo fijo.

---

**Fuente:** Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 del Anexo 02.

## 4.2 Análisis de resultados:

### 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) De las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina se establece que, el 90% de los representantes legales son personas adultas, es decir que su edad fluctúa entre los 25 y 65 años. Estos resultados coinciden con los encontrados por Ordóñez (2015), Huamán (2013), Centurión (2013) y Romero (2013), donde los

representantes legales fueron personas adultas en 100%, 95%, 71% y 100%, respectivamente; es decir, todos son adultos; por lo tanto, deben actuar con responsabilidad y decisiones propias.

- b) De las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas afirma que el 50% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino. Estos resultados son similares a los obtenidos por Ordóñez (2015), Huamán (2013), Guevara (2014); donde los representantes legales fueron del sexo masculino en 50% y 58% y 80%, respectivamente; no coinciden con los resultados encontrados por Sagastegui (2010) porque el 66.7% de los representantes legales encuestados fueron del sexo femenino.
- c) De la micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, determinan que el 40% de los dueños tienen el grado de instrucción de secundaria completa, esto quiere decir que gran parte de personas asociadas a este rubro no cuentan con grado de instrucción superior para desempeñar sus cargos en distintos negocios. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Ordóñez (2015), Huamán (2013) y Guevara (2014); donde el 100%, 49% y 40% tienen secundaria completa, respectivamente. Sin embargo, no coinciden con los resultados encontrados por Cruz (2013), porque el 45% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas tiene estudios superiores.
- d) De las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, se establece que el 40% de los representantes legales son casados, lo que le da cierta estabilidad a las micro y pequeñas empresas. Estos resultados coinciden con los encontrados por Romero (2013), donde el 40% de los representantes de las micro y pequeñas empresas son casados.
- e) El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas los representantes legales se dedican a ser comerciantes de su propio negocio, lo que implica que ellos se dedican a administrar el negocio y generar sus propias ganancias. Estos

resultados son similares a los obtenidos por Ordóñez (2015), donde los representantes legales son comerciantes en un 50%.

#### **4.2.2 Respecto a los objetivos específicos 2:**

- a) El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas están en el mercado por más de 3 años; estos resultados coinciden con los encontrados por Ordóñez (2015), López (2015) y Huamán (2013); donde el 73%, 71% y 95% de las micro y pequeñas empresas tienen más de 3 años en el sector, respectivamente; no coinciden con los resultados encontrados por Guibovich & Centurión (2013); donde el 85.7% tiene seis a más años en el mercado.
- b) De las micro y pequeñas empresas del sector- comercio rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, se determina que el 100% son formales, esto quiere decir que tienen algunas ventajas para acceder al financiamiento y acogerse a la Ley Remype. Estos resultados coinciden con los encontrados por López (2015) y Estrella (2013), donde el 100% y 70% de las micro y pequeñas empresas son formales, respectivamente; no coinciden con los resultados encontrados por Ordóñez (2015), donde el 80% de las Mypes estudiadas son informales.
- c) De las micro y pequeñas empresas del sector- comercio rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, se determina que el 100% son formales, esto estará implicando que, las mypes encuestadas tienen algunas ventajas para acceder al financiamiento y acogerse a la Ley Remype. Estos resultados coinciden con los encontrados por López (2015) y Estrella (2013); donde el 100% y 70% de las micro y pequeñas empresas son formales, respectivamente; no coinciden con los resultados encontrados por Ordóñez (2015), donde el 80% son informales.
- d) El 50% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, no tienen trabajadores eventuales. Estos resultados son similares a los obtenidos por Huamán (2013)

y Ordóñez (2015), donde el 71% y 50% y de las micro y pequeñas empresas no tienen trabajadores eventuales, respectivamente.

- e) El 50% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, tienen como objetivo obtener ganancias; esto estaría implicando que, la mayoría de empresarios tienen otros ingresos para mantener a su familia. Estos resultados son similares a los encontrados por Guevara (2014), donde el 60% de las micro y pequeñas empresas formaron su negocio para obtener ganancias.

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

- a) El 100% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, indican que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Ordóñez (2015), López (2015), Huamán (2013)y Estrella (2013), donde el 53%, 100%, 88% y 80% de las micro y pequeñas empresas financian su actividad por terceros, respectivamente; no coinciden con los resultados encontrados por Romero (2013) y Guevara (2014), porque los dueños y/o representantes legales financiaron su actividad en un 80% y 60% con financiamiento propio, respectivamente.
- b) El 80% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, que obtuvieron créditos de terceros, lo hicieron de entidades bancarias. Estos resultados coinciden con los encontrados por López (2015), donde el 77% de las micro y pequeñas empresas obtuvieron créditos por medio del sistema bancario y, sin embargo, no son similares a los encontrados por Cruz (2013), Guibovich y Centurión (2013), donde un 75% y 85.7% obtiene financiamiento del sistema no bancario, respectivamente.
- c) El 80% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, que obtuvieron créditos,

afirman que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para obtener un crédito.

- d) El 40% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, que solicitaron crédito, pagaron una tasa de interés mensual de 3.30%. Estos resultados estarían implicando que, el costo del dinero es caro, porque anualmente su costo sería más de 40%.
- e) El 100% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, que obtuvieron créditos de terceros fueron en los montos solicitados. Estos resultados estarán implicando que las Mypes del +ámbito de estudio, tienen credibilidad en el sistema financiero bancario y no bancario formal.
- f) El 60% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, solicitaron crédito de S/. 1,000.00 y S/. 8,000.00. Montos que no son muy altos.
- g) El 80% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, que obtuvieron créditos, precisan que el crédito otorgado fue de corto plazo. Estos resultados son mas o menos similares con los encontrados por Sagastegui (2010), donde el 70% de las micro y pequeñas empresas obtuvieron crédito de corto plazo. Estos resultados estarían implicando que las Mypes no pueden crecer y desarrollarse, debido a que los créditos otorgados son de corto plazo y no de largo plazo.
- h) El 70% de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidora de útiles de oficina encuestadas, que obtuvieron créditos de terceros, invirtieron dicho crédito en mejoramiento y/o ampliación de sus locales. Estos resultados más o menos coinciden con Sagastegui (2010) y Cruz (2013), donde el 50% y 85% de las micro y pequeñas empresas

utilizaron el crédito obtenido para mejoramiento y/o ampliación de local, respectivamente; estos resultados no concuerdan con los encontrados por Huamán (2013), donde el 52% lo invirtió en capital de trabajo.

## **V. CONCLUSIONES**

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

Las características más relevantes de los representantes legales de las Mypes encuestadas son: La mayoría (90%) son adultos porque su edad fluctúa entre 25 a 64 años; menos de 2/3 (60%) son del sexo masculino; poco más de 1/3 (40%) tiene grado de instrucción de secundaria completa; poco más de 1/3 (40%) son casados y menos de 2/3 (60%) se dedican a ser comerciantes de su propio negocio.

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

Las Mypes del sector comercio rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, tienen las siguientes características: Poco menos de 2/3 (60%) tienen más de 3 años en el rubro empresarial; la totalidad (100%) son formales; la mitad (50%) poseen dos trabajadores permanentes y poco menos de 2/3 (60%) se formaron para obtener ganancias.

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

El financiamiento de las Mypes encuestadas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, tiene las siguientes características: La totalidad (100%) obtuvieron financiamiento de terceros (financiamiento externo); la mayoría (80%) del financiamiento fue de o de entidades bancarias, las mismas que también les proporcionaron mayores facilidades para obtenerlos; poco menos de 2/3 (60%) pagaron una tasa de interés mensual de 3.30%; poco menos de 2/3 (60%) lo hicieron por un monto entre S/.1,000. a S/.8,000 soles; la mayoría (80%) de los créditos fueron de corto plazo; finalmente, poco más de 2/3 (70%) lo invirtieron en mejoramiento y ampliación de sus locales.

#### **5.4 Conclusión general**

Dada las características de las Mypes encuestadas del sector comercio- rubro distribuidora de útiles de oficina de Sihuas, se recomienda que dichas Mypes procuren acceder a financiamiento de largo plazo, para que así puedan crecer y desarrollarse en el futuro, porque la totalidad (100%) son formales y poco menos de 2/3 (60%) se formaron para obtener ganancias. Estas características son fortalezas, que deberían ser aprovechadas positivamente.

## VI. ASPECTO COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias bibliográficas:

- Collantes, M. (2014). ).”Financiamiento para las Mype” Universidad Nacional del Altiplano Puno -Perú. Disponible desde: nector-ing@hotmail.com
- Cano, H. (2016). “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes” en la ciudad de Cajamarca, Perú.
- Definición, F. (2014). Definición del Financiamiento. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de. <http://www.definicion.org/financiamiento>.
- Gonzales, S. (2014). “Caracterización, y financiamiento de las mype sector comercio rubro útiles escolares del centro de Trujillo año 2013”.
- Lezama, L. (2009). Caracterización del financiamiento, de las Mypes del sector comercio rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Chimbote. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Lezama, L. (2009). Caracterización del financiamiento, de las Mypes del sector comercio rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote. Chimbote. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- López, M. (2015). “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro pollerías del distrito de la esperanza” en la ciudad de Trujillo, Perú.’

- Lourffat, E. (2008). Administración: Fundamentos de proceso administrativo. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de: <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>.
- Oroche, L. (2014). “Caracterización del financiamiento, de las Mypes del sector comercio –rubro librería, del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo -Período 2011 –2012”.
- Pérez, & capillo, (2011).El Financiamiento. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Pérez, L. & Campillo, F. (2011). Financiamiento. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de: <http://infomipyme.tmp.vishosting.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Recinos, I. (2011). El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas del el Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Recinos, I. (2011). El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas del el Salvador caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- Romero, L. (2013). “Caracterización del financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro chifas de santa y coishco” Chimbote. Tesis. Región Ancash.
- Sagastegui M. (2008-2009).” Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote”. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote.

- Sarmiento, R. (1997-2010). La estructura de financiamiento en las empresas: una evidencia teórica y econométrica. Colombia. Extraído el 15 de Agosto, 2015 de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>--
- Tantas. (2010). En su investigación titulado "Caracterización del financiamiento, de las Mypes del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009".
- Taveras, J. (2005). Financiamiento Bancario. República Dominicana: Facultad de Ciencias Economicas UASD.
- Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, de MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa.
- Trujillo, M. (2010). Caracterización del financiamiento, de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú
- Vargas, M. (2005). El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Vásquez, F. (2008). Incidencia del Financiamiento y de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurantes, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Velecela, R. (2013). En su trabajo de investigación: "Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES" Disponible desde:
- Villena, J. (2012, Marzo, 19). Aumento de Sueldo Minimo afectaría a las Mypes. Perú 21. Recuperado de:

<http://peru21.pe/2012/03/19/economia/villena-advierte-que-segundo-aumento-sueldo-minimo-puede-afectar-mypes-20164>

Yamakawa, P. (2010). Modelo tecnológico de integración de servicios para la Mype peruana. Obtenido de ESAN EDICIONES:  
<http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>.

## 6.2 Anexos:

### 6.2.1 Anexo 01: Cuestionario de recojo de información

En el cuestionario aplicado a los dueños, y gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio rubro distribuidora de útiles de oficina Sihuas, 2016.



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y  
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE  
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Distribuidora de útiles de oficina de sihuas, 2016”**.

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

**Encuestador (a): Karito Lesly Romero Lopez      Fecha: 02/08/2016**



### **III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:**

#### **3.1 Cómo financia su actividad productiva:**

Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si (...) No (...)

Con financiamiento de terceros: Si (...) No (...)

#### **3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:**

Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga.....

#### **3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.**

Las entidades bancarias (...) Las entidades no bancarias. (...) los prestamistas usureros (...)

#### **3.4. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

**Sihuas, Agosto del 2016.**

## 6.2.2 Anexo 02: tabla de resultados

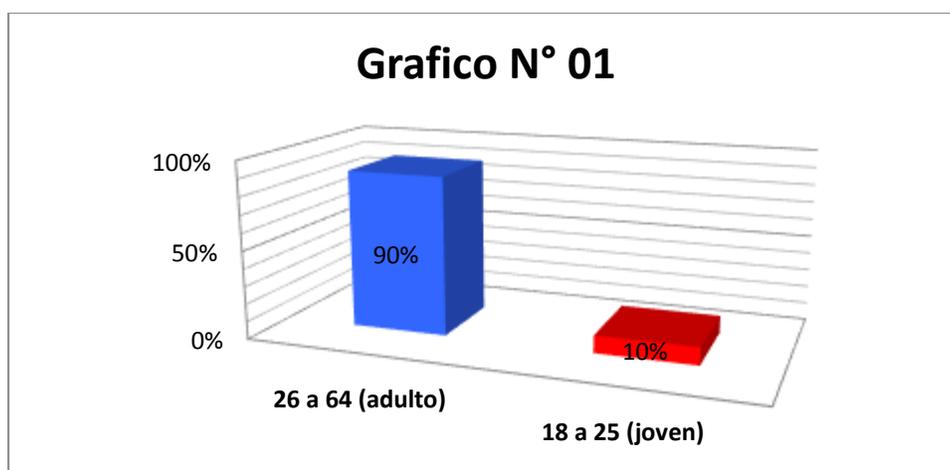
### 1. respecto a los empresarios.

**Tabla N° 01**

Edad de los representantes legales de las Mypes del sector comercio - rubro distribuidora de útiles de oficina.

Edad de los representantes legales	frecuencia	porcentaje
26 a 64 (adultos)	9	90%
18 a 25 (joven)	1	10%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los dueños y representantes legales de las Mypes encuestadas.



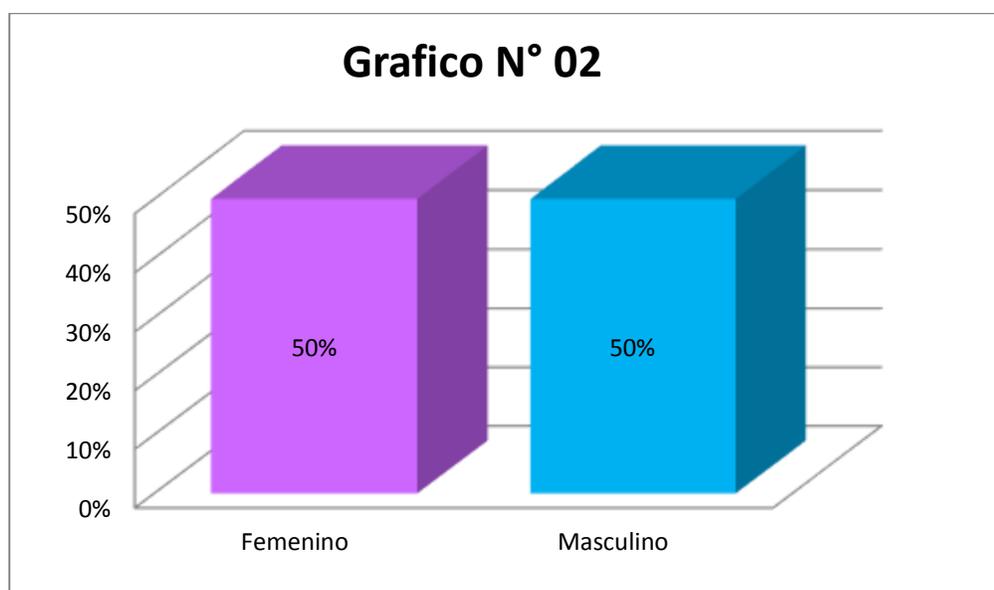
En la tabla 01 se observa que, el 100% de los representantes de legales de las Mypes encuestadas, el 90% su edad esta entre los 25 a 65 años y un 10% su edad esta entre los 18 a 24 años.

**Tabla N° 02**

Sexo de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidora de útiles de oficina.

<b>Sexo de los representantes legales</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
Femenino	6	50%
masculino	4	40%
total	10	100%

Fuente encuestada aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



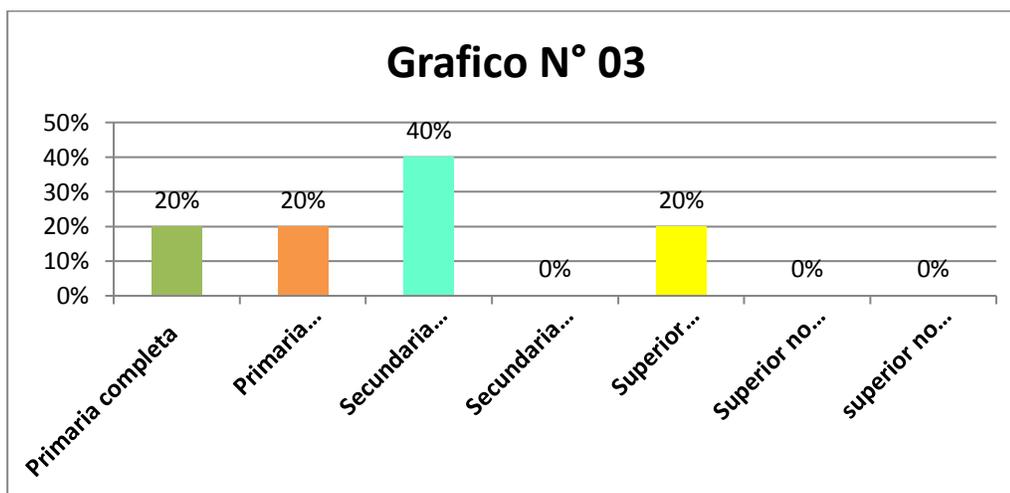
En la tabla N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 50% son del sexo Femenino y el 50% son del sexo Masculino.

**Tabla N° 03**

Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes del sector comercio  
- rubro distribuidora de útiles de oficina.

<b>Grado de instrucción</b>	<b>frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Primaria completa	2	20%
Primaria incompleta	2	20%
Secundaria completa	4	40%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior universitario completa	2	20%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitaria incompleta	0	0%
<b>total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas



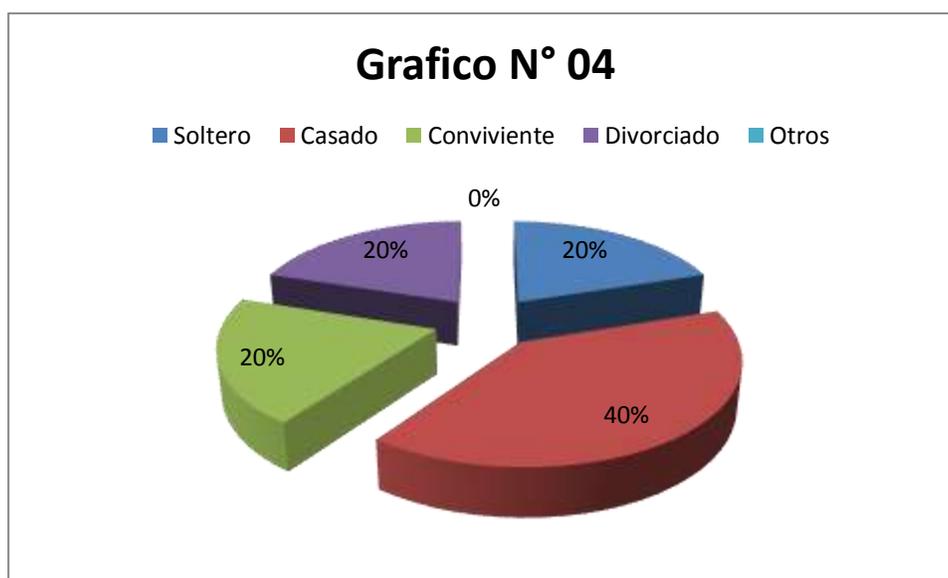
En la tabla N °03 se observa que del 100% de los encuestados, el 40% tienen secundaria completa, el 20% tienen primaria incompleta, el 20% tiene primaria completa, el 20% tiene superior universitaria completa.

**Tabla N° 04**

Estado civil de los representantes legales de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidora de útiles de oficina.

Estado civil	frecuencia	porcentaje
soltero	2	20%
casado	4	40%
conviviente	2	20%
divorciado	2	20%
otros	0	0%
total	10	100%

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



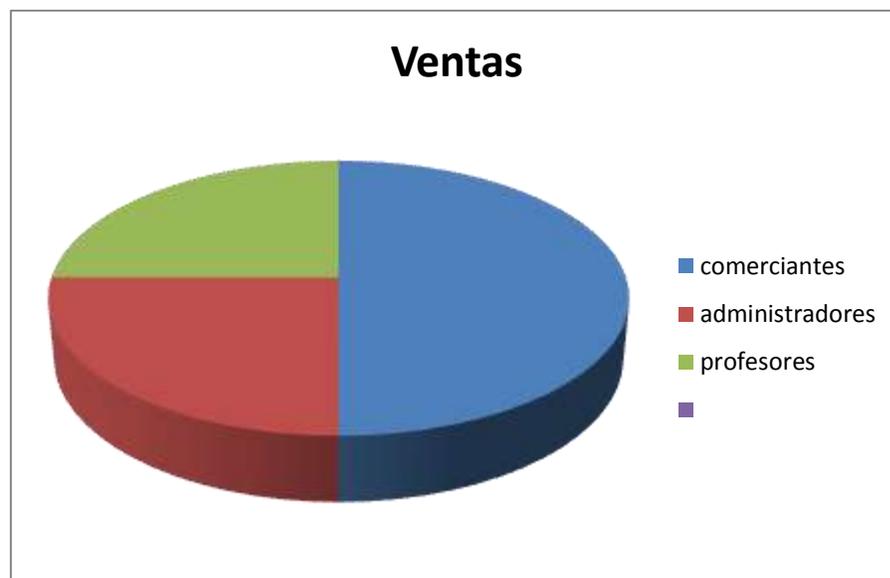
En la tabla N° 04 se observa que el 100% de los encuestados, el 40% son casados, el 20% son solteros, el 20% son convivientes y el 20% son divorciados.

**Tabla N° 05**

Profesión u ocupación de los representantes legales de las Mypes del sector comercio rubro distribuidora de útiles de oficina.

<b>Profesión u ocupación</b>	<b>frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
Profesores	2	25%
Administradores	3	25%
comerciantes	5	50%
	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



En la tabla N° 05 se observa del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% son comerciantes, el 25% son administradores, y el 25% son profesores.

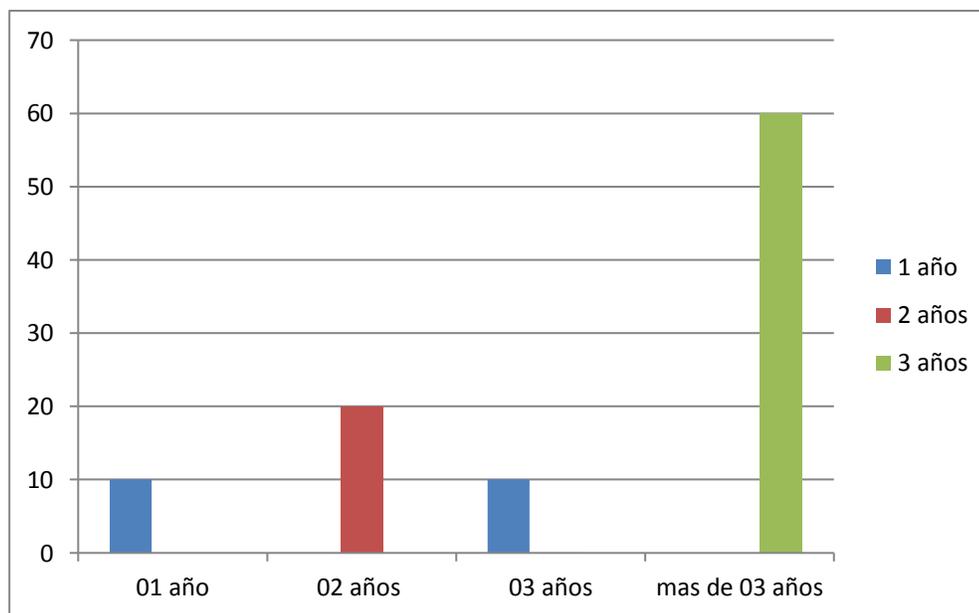
## 2. Respecto a las características de las Mypes.

Tabla N°06

¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?

Tiempo de negocio	frecuencia	porcentaje
01 año	1	10%
02 años	2	20%
03 años	1	10%
Más de 03 años	6	60%
<b>total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



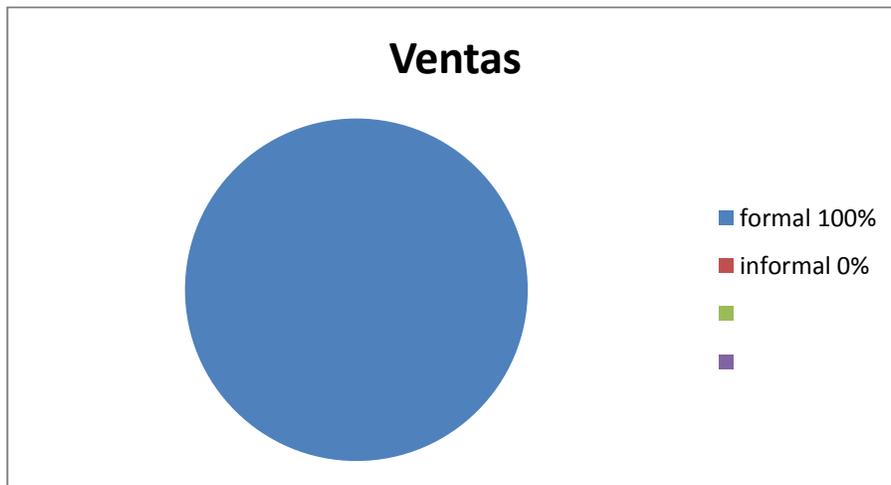
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 60% tienen más de tres años, el 20% tiene dos años, el 10% tiene tres años y un año un 10% respectivamente.

**Tabla N° 07**

**Formalidad de las Mypes**

<b>Formalidad de las Mypes</b>	<b>frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
formal	10	100%
informal	0	0%
<b>total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a las representantes legales de las Mypes rubro distribuidora de útiles de oficina.



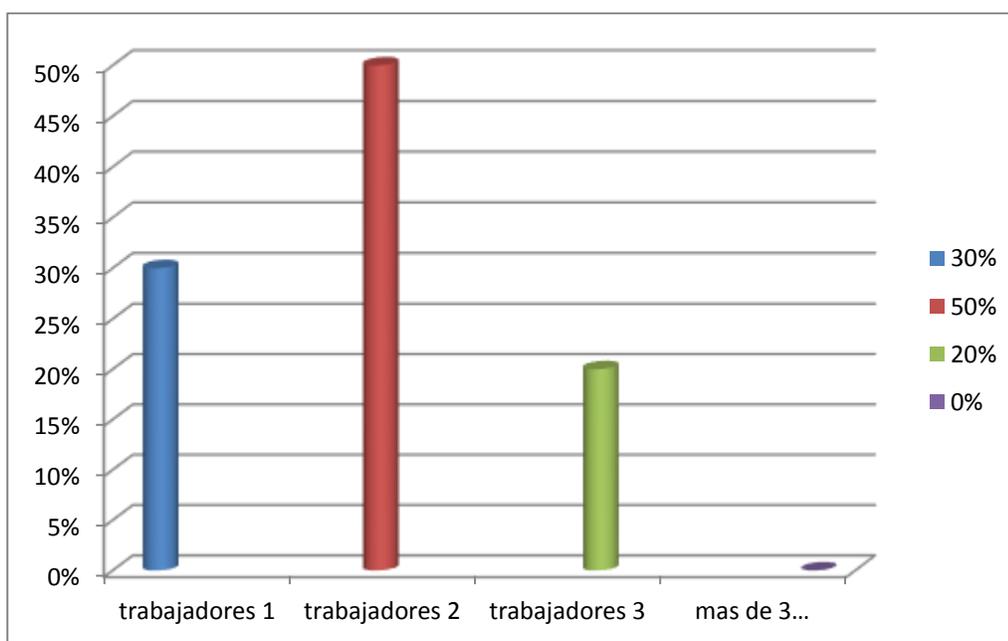
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 100% manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro distribuidora de útiles de oficina son formales.

**Tabla N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las Mypes.**

<b>N° trabajadores permanentes</b>	<b>frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
Ninguno	0	0%
1 trabajador	3	30%
2 trabajador	5	50%
3 trabajador	2	20%
Más de 3 trabajadores	0	0%
<b>total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



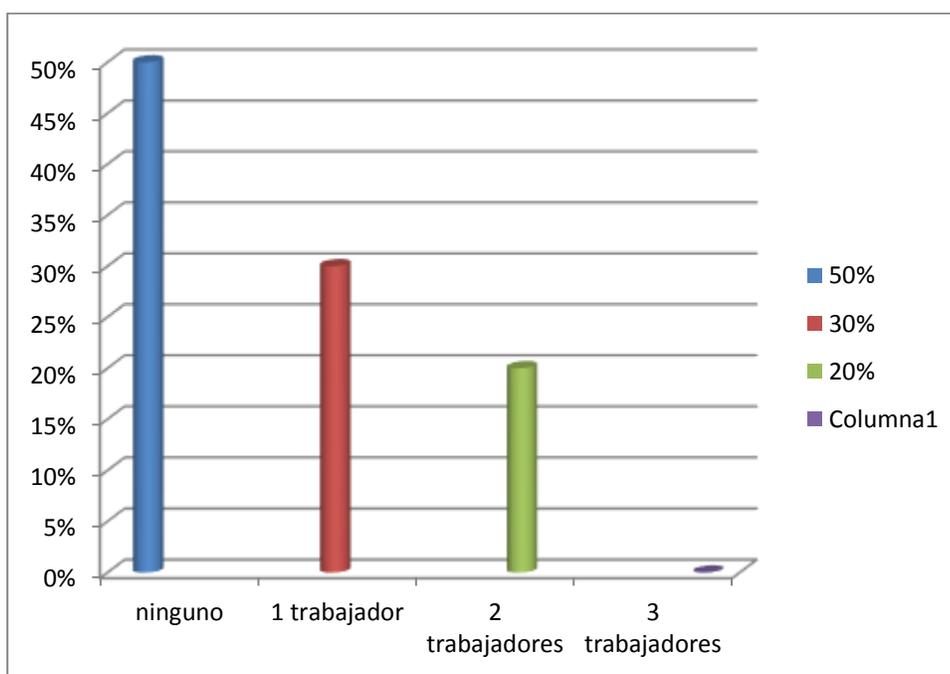
En la tabla N° 08 se observa que del 100% de los encuestados, el 50% poseen dos trabajadores permanentes, el 30% poseen un trabajador permanente y el 20% tres trabajadores.

**Tabla N° 09**

**Número de trabajadores eventuales de las Mypes.**

<b>N° trabajadores eventuales</b>	<b>frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
ninguno	5	50%
1 tabajador	3	30%
2 trabajadores	2	20%
3 trabajadores	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



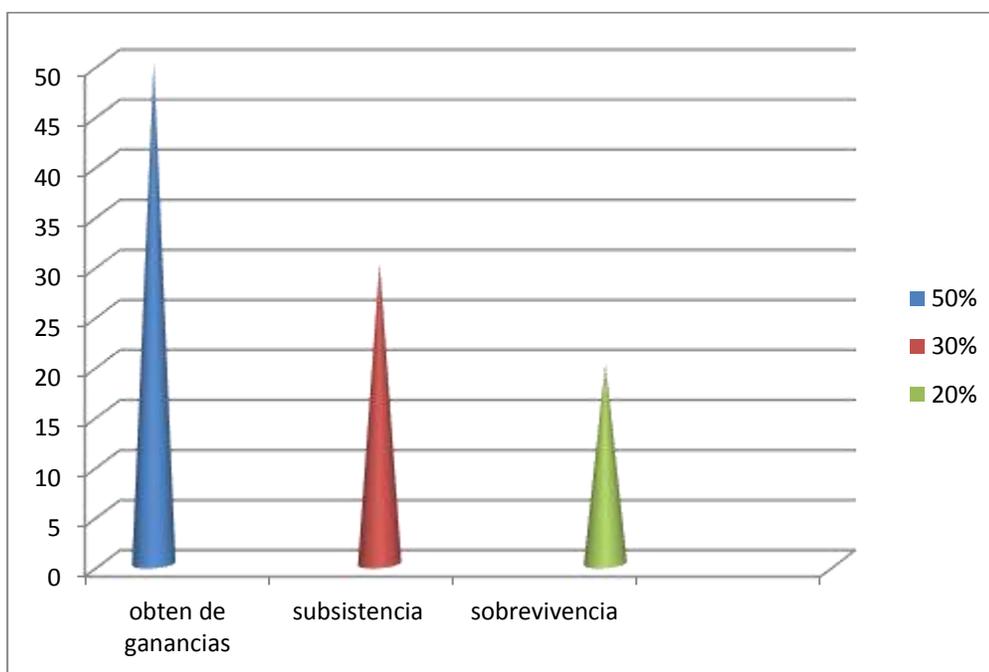
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% no poseen ningún trabajador eventual, el 30% posee 1 trabajador eventual y el 20% posee 2 trabajadores eventuales.

**Tabla N° 10**

**Motivos de formación de las Mypes**

<b>Formación por:</b>	<b>frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
Obtención de ganancias	5	50%
subsistencia	3	30%
sobrevivencia	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



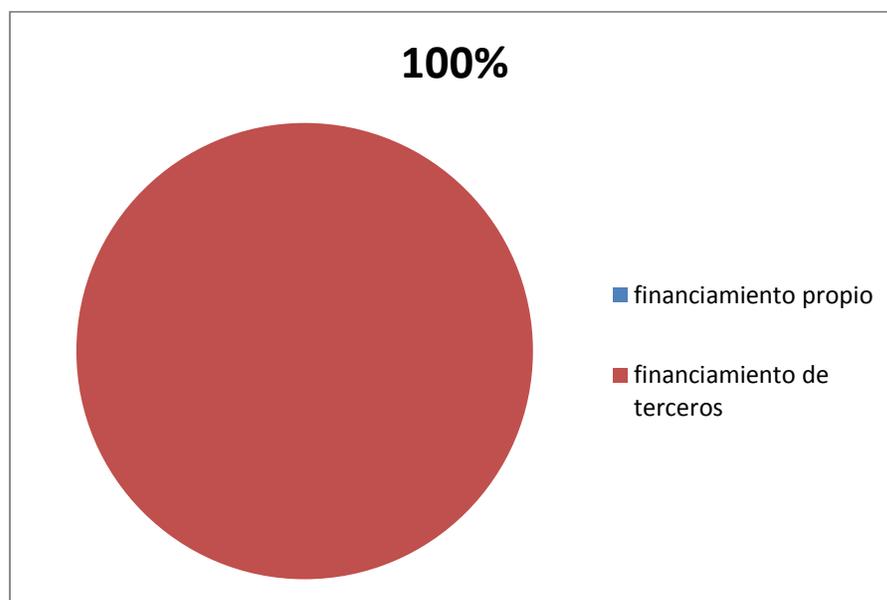
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancias y el 30% manifestó que su formación fue para subsistencia y un 20% fue por sobrevivencia.

### 3. Respecto al financiamiento.

Tabla N° 11

Su financiamiento es de :	frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	0	0%
Financiamiento de terceros	8	8%
<b>total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuestada a los representantes legales de las Mypes rubro distribidora de útiles de oficina.



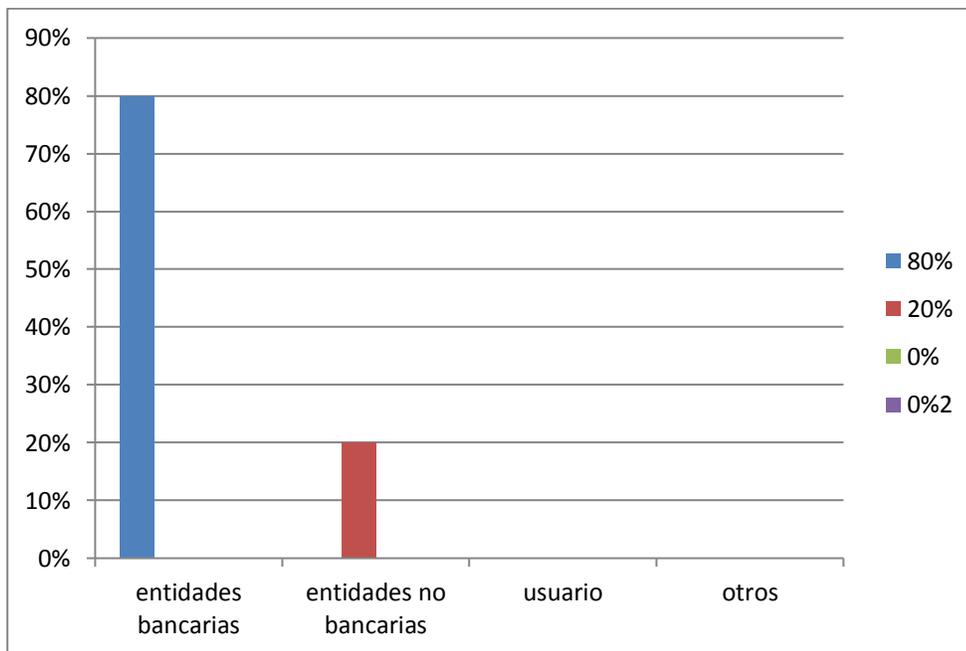
Del 100% de los representantes legales encuestados, el 100% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros.

**Tabla N° 12**

**Si el financiamiento es de terceros: ¿de qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?**

<b>Institución financiera</b>	<b>frecuencia</b>	<b>porcentaje</b>
Entidades bancarias	8	80%
Entidades no bancarias	2	20%
usuario	0	0%
otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



Del 100% de los representantes legales encuestados, el 80% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 20% obtuvieron sus créditos de entidades no bancarias.

**Tabla N° 13**

**Nombre de las instituciones financieras y que tasa de interés**

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.

Nombre de la Institución Financiera					
Tasa de Interés	Mibanco		Caja del Santa	Caja Trujillo	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia
Ninguno	0	0	0	0	0
3.80% mensual	0	0	0	0	2
3.20% mensual	0	0	4	40%	0
3.30% mensual	4	40%	0	0	0
Sub Total	4	40%	4	40%	2
Total	10	100%			



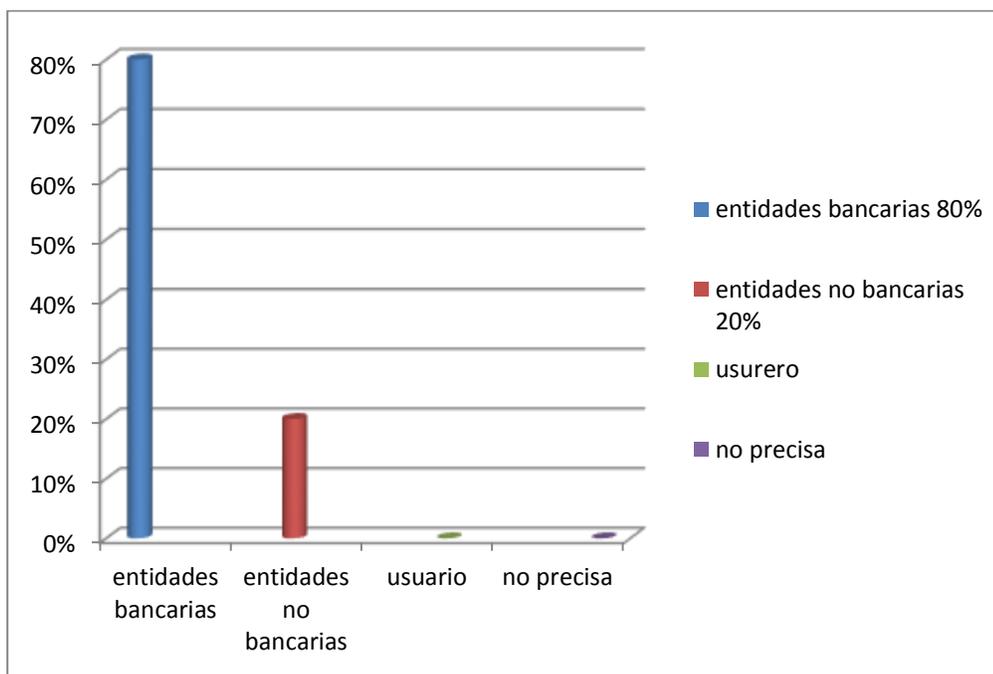
En la tabla N°13 se observa que, el 40% de las Mypes en estudio cuenta con financiamiento de la entidad financiera Mibanco, el 40% de caja del santa y de la caja Trujillo un 20% cuenta con el financiamiento.

**Tabla N° 14**

**¿qué entidad financiera otorgan mayores facilidades para la obtención de crédito?**

Facilidades de crédito	Frecuencia	porcentaje
Entidades bancarias	8	80%
Entidades no bancarias	2	20%
usurero	0	0%
No precisa	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente. Encuestada aplicada a los representante legales de las Mypes encuestadas.



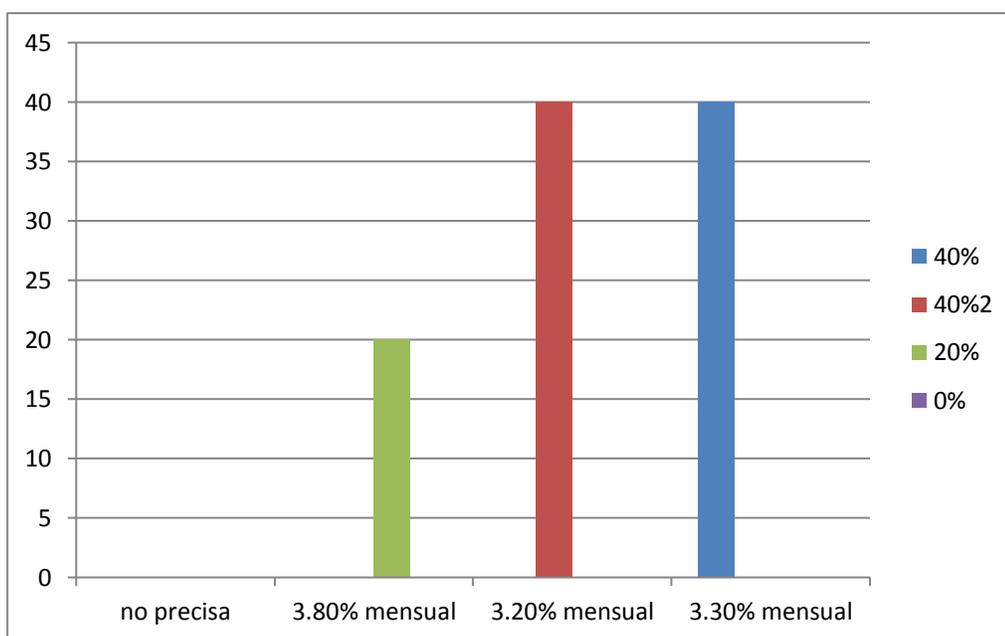
Del 100% de los encuestados, el 80% manifestaron que las entidades que otorgan mayores facilidades fueron las entidades bancarias y el 20% manifestaron que fueron las entidades no bancarias.

**Tabla N° 15**

**¿Qué tasa de interés que pago?**

Tasa de interés:	frecuencia	porcentaje
No precisa	0	0%
3.80% mensual	2	20%
3.20% mensual	4	40%
3.30% mensual	4	40%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes encuestadas.



Del 100% de los encuestados que recibieron créditos el 40% recibió a una tasa de 3.30%, el 40% una tasa de interés de 2.30%, el 20% pago una tasa de 3.80% mensual.