



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE  
FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
VENTA POR MENOR DE ARTÍCULOS DE  
FERRETERÍA EN EL DISTRITO DE  
INDEPENDENCIA, 2016**

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

**AUTORA:**

**Bach. YOLANDA MARGOT CACHA CASTILLO**

**ASESOR:**

**Mgtr. CARLOS HUMBERTO CHUNGA ANTÓN**

**HUARAZ - PERÚ  
2018**





---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LAS FUENTES DE  
FINANCIAMIENTO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO  
VENTA POR MENOR DE ARTÍCULOS DE  
FERRETERÍA EN EL DISTRITO DE  
INDEPENDENCIA, 2016**

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

**AUTORA:**

**Bach. YOLANDA MARGOT CACHA CASTILLO**

**ASESOR:**

**Mgtr. CARLOS HUMBERTO CHUNGA ANTÓN**

**HUARAZ - PERÚ**

**2018**

## **1. Título de la tesis**

Caracterización de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta por menor de artículos de ferretería en el distrito de Independencia, 2016

## 2. Hoja de firma de jurado y asesor

---

Dr. José Germán Salinas Gamboa  
Presidente

---

Mgtr. César Hernán Norabuena Mendoza  
Miembro

---

Mgtr. Carmen Rosa Azabache Arquinio  
Miembro

---

Mgtr. Carlos Humberto Chunga Antón  
Asesor

### **3. Agradecimiento**

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por darme fortaleza, a mis padres, a mi esposo, a mis hijas y hermanos por todo su apoyo y esfuerzo que realizan para poder culminar satisfactoriamente mi trabajo de investigación.

A mis docentes, especialmente al Mgtr. Carlos Humberto Chunga Antón, a quien se debe gran parte de este trabajo, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente agradecer también a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote la cual apoya y enseña a los estudiantes para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien y con responsabilidad social.

## **Dedicatoria**

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo y estudio.

A mis padres, a mi amado esposo, a mis hijas y hermanos (as), que siempre me apoyan incondicionalmente en la parte moral y económica para poder llegar a ser una profesional.

#### 4. Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo describir las principales características de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas del sector comercio – rubro venta por menor de artículos de ferretería del Distrito de Independencia – Huaraz, 2016. La investigación fue de tipo cuantitativo y nivel descriptivo y un diseño no experimental (transversal – transeccional). Para el recojo de información se identificó una población de 16 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 17 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta de lo cual se obtuvieron los siguientes resultados: el 68,8% son del género masculino, el 37% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas son personas adultas, que se encuentran en edad promedio de 38 a 45 años, con respecto a las fuentes de financiamiento que a veces solicitan préstamos bancarios, y el 75% manifiestan que siempre obtienen crédito de mercadería por parte de sus proveedores, finalmente se concluye que la principal característica en cuanto al financiamiento es que las micro y pequeñas empresas son financiadas con crédito de mercadería por parte de los proveedores quienes les ofrecen facilidades de pago y así mismo son financiados con recursos propios que provienen de otros negocios.

**Palabra clave:** Fuentes de financiamiento.

## **Abstract**

The present work had as objective to describe the main characteristics of the sources of financing in the micro and small ones of the commerce sector - retail sale of articles of hardware of the District of Independence - Huaraz, 2016. The investigation was of quantitative type and descriptive level and a non-experimental design (transversal - transectional). For the collection of information, a population of 16 micro and small companies was identified, to whom a questionnaire of 17 questions was applied, using the survey technique from which the following results were obtained: 68.8% are of the gender male, 37% of legal representatives of micro and small businesses are adults, who are in the average age of 38 to 45 years, with respect to sources of financing that sometimes request bank loans, and 75% report who always get merchandise credit from their suppliers, finally it is concluded that the main feature in terms of financing is that micro and small businesses are financed with merchandise credit by the suppliers who offer them payment facilities and also they are financed with own resources that come from other businesses.

**Keyword:** Financing sources.

## 5. Contenido

1. Título de la tesis .....	ii
2. Hoja de firma de jurado y asesor .....	iii
3. Agradecimiento y dedicatoria .....	iv
4. Resumen y abstract .....	v
5. Contenido .....	viii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.....	8
2.1. Antecedentes.....	8
2.2. Bases teóricas .....	12
2.2.1. Financiamiento .....	12
2.2.2. Fuentes de financiamiento .....	13
2.2.3. Micro y pequeña empresa.....	17
2.2.4. Sector comercial - rubro Ferreterías .....	19
2.3. Marco conceptual .....	22
III. Metodología .....	24
3.1. Diseño de investigación.....	24
3.2. Población y muestra .....	24
3.3. Definición y operacionalización de las variables.....	25
3.4. Técnicas e Instrumentos: .....	26
3.5. Plan de análisis: .....	26
3.6. Matriz de consistencia .....	27
3.7. Principios éticos.....	27
IV. Resultados .....	28
4.1. Resultados.....	28

4.2. Análisis de resultados: .....	45
V. Conclusiones.....	49
Referencias bibliográficas .....	52
Anexos.....	55

## Índice de tablas y figuras

### Índice de tablas

Tabla 1. <i>Género de los representantes de las MYPES</i> .....	28
Tabla 2. <i>Edad de los representantes de las MYPES</i> . ....	29
Tabla 3. <i>Grado de instrucción de los representantes de las MYPES</i> .....	30
Tabla 4. <i>Con qué frecuencia trabajan horas extras</i> .....	31
Tabla 5. <i>Pago de bajos salarios a sus empleados para obtener más ganancias</i> . ..	32
Tabla 6. <i>Invierte sus ganancias en su empresa</i> .....	33
Tabla 7. <i>Invierte su capital propio en su empresa</i> .....	34
Tabla 8. <i>Solicitud de créditos bancarios</i> .....	35
Tabla 9. <i>Crédito de mercadería por parte de sus proveedores</i> .....	36
Tabla 10. <i>Financiamiento con tarjetas de créditos</i> .....	37
Tabla 11. <i>Préstamos de familiares para financiar su empresa</i> . ....	38
Tabla 12. <i>Pérdida de control en los manejos de su empresa</i> . ....	39
Tabla 13. <i>Crecimiento y/o expansión de su empresa</i> . ....	40
Tabla 14. <i>Obligación a invertir para cubrir las necesidades de su empresa</i> . ....	41
Tabla 15. <i>Necesidad de buscar recursos ajenos</i> . ....	42
Tabla 16. <i>Preocupación por acumular recursos propios (ahorros)</i> . ....	43
Tabla 17. <i>Buscar nuevos socios para la ampliación de su empresa</i> .....	44

## Índice de figuras

<i>Figura 1.</i> Género de los representantes de las MYPES. ....	28
<i>Figura 2.</i> Edad de los representantes de las MYPES. ....	29
<i>Figura 3.</i> Nivel de instrucción de los representantes de las MYPES.. ....	30
<i>Figura 4:</i> Con qué frecuencia trabajan horas extras. ....	31
<i>Figura 5.</i> Pago de bajos salarios a sus empleados para obtener más ganancias. ....	32
<i>Figura 6.</i> Invierte sus ganancias en su empresa. ....	33
<i>Figura 7.</i> Invierte su capital propio en su empresa. ....	34
<i>Figura 8.</i> Solicitud de créditos bancarios. ....	35
<i>Figura 9.</i> Crédito de mercadería por parte de sus proveedores. ....	36
<i>Figura 10.</i> Financiamiento con tarjeta de crédito. ....	37
<i>Figura 11.</i> Préstamos de familiares para financiar su empresa. ....	38
<i>Figura 12.</i> Pérdida de control en los manejos de su empresa. ....	39
<i>Figura 13.</i> Crecimiento y/o expansión de su empresa. ....	40
<i>Figura 14.</i> Obligación a invertir para cubrir para cubrir las necesidades de su empresa .....	41
<i>Figura 15.</i> Necesidad de buscar recursos ajenos. ....	42
<i>Figura 16.</i> Preocupación por acumular recursos propios (ahorros). ....	43
<i>Figura 17.</i> Buscar nuevos socios para la ampliación de su empresa. ....	44

## I. Introducción

La búsqueda de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPES) es importante para que puedan progresar y seguir desarrollándose en el entorno donde interactúa sin embargo es limitado, esta preocupación surge ya que en el Perú el 99,8% son micro y pequeñas empresas que tienen mayor representación en servicios, comercio y manufacturas, de las cuales solo el 20,7% de las micro y pequeña empresa aportan a las ventas totales. Teniendo en cuenta que solo el 96,6% del total son microempresas que existen en Perú y que la mayoría de ellos tienen un gran déficit de instrumentos financieros para acceder al crédito, ya que actualmente pagan una tasa de interés 8 veces mayor a la tasa de las grandes empresas (Ochoa, 2018), es por ello que ha impulsado a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – ULADECH, a través de su Escuela Profesional de Administración en el área de financiamiento sobre el tema de las fuentes de financiamiento, dentro del cual contiene el presente trabajo.

El financiamiento a corto plazo de acuerdo a Emery (2000) se refiere al préstamo menor de un año, este tipo de financiamiento es más común para cubrir necesidades de un determinado período, en el estudio se encontró que hay empresas que necesitan financiamiento para realizar compras de mercadería, pago de las obligaciones con proveedores y ampliación de la empresa para el buen funcionamiento en el momento que se requiera.

Gitman (1996) manifiesta que el 100% de las micro y pequeñas empresas que fueron encuestados utilizaron el crédito comercial como fuente para financiar su negocio, ya que a su vez menciona que los bancos tienen la capacidad y el manejo de préstamo de acuerdo a las leyes y disposiciones legales vigentes y que además manejan la cuenta de cheques de la empresa, pero es una fuente de fondo a corto plazo, con respecto a las tarjetas de crédito son fuente de capital para las empresas ya que son de ahorros o de otros recursos personales que son usados de forma inmediata para financiar su negocio.

Borghí (2010) en el año 2010 las micro y pequeñas empresas del municipio de

San Rafael de Carvajal, menciona que, en las entidades financieras hay dos maneras de financiar; una a corto plazo y otra a largo plazo, donde cada una es diferente; a corto plazo podemos encontrar los documentos de crédito y a largo plazo, los diversos tipos de fondos que están disponibles en diferentes mercados financieros teniendo como propósito principal ayudar a las empresas en cuanto a obtener capital. Las estrategias de financiamiento favorecen en el crecimiento de las organizaciones sin importar el tamaño de empresa, implementando nuevos productos y mantenerse en el mercado, de lo anteriormente mencionado se establece la necesidad de definir estrategias de financiamiento a corto plazo.

En el diario Expreso (2018) en su columna de opinión Alfredo Palacios Dongo ex Comandante General de la Marina de Guerra del Perú dio a conocer la situación de las micro y pequeñas empresas donde menciona que, en su mayoría las MYPES surgen por las necesidades insatisfechas de sectores pobres, por falta de trabajo, bajos recursos económicos, trabas burocráticas y sobre todo por las dificultades para obtener financiamiento, es por eso que en junio del 2017 se aprobó un Fondo para el Fortalecimiento Productivo de las micro y pequeñas empresas para permitirles financiar capital de trabajo, pero fracasó por la existencia de formalización y de pertenecer al régimen tributario o general de Impuesto a la Renta, como segunda alternativa hay otro fondo denominado Crecer que ha sido incluido al pedido de facultades legislativas que financiarían a las micro y pequeñas empresas sin solicitar como requisito la formalidad, pero este proceso será muy complicado debido a las leyes.

El trabajo que realizan diariamente las personas en la micro y pequeña empresa es importante para el crecimiento del país, su perseverancia en cuanto al trabajo que realizan en todos los sectores de la economía y en cada territorio nacional, donde ahorran cada sol y reinvierten sus ganancias y sobre todo su propio esfuerzo e innovación, alcanzaran cada año la construcción de un país con nuevas oportunidades y bienestar para todos los peruanos. Se debe tener en cuenta que las micro y pequeñas empresas cumplen un rol fundamental ya que su aporte produce y oferta bienes y servicios donde adquieren y venden productos de las cuales añaden valor agregado que les permite ser un elemento determinante en la

actividad económica y así generan empleo, pero lamentablemente carecen de poca gestión de negocio, falta de capital de trabajo por elevado financiamiento de crédito y demasiada informalidad.

En las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro venta por menor de artículos de ferretería en el distrito de Independencia, se puede constatar que existen fuentes de financiamiento según la entrevista realizada por los siguientes motivos, los empresarios prefieren reinvertir sus beneficios y tener un sueldo mínimo ya que ellos prefieren reinvertir para obtener más mercadería trabajando así más horas, ganando el mínimo y acceder así el stock, tendiendo así una baja calidad de vida. Los empresarios de hoy en día piensan que con tener mercadería en exceso permitirá a la empresa a ganar más dinero, pero como bien sabemos la tecnología avanza y hay muchas herramientas nuevas que van ingresando al mercado. No cuentan con un préstamo de financiamiento de entidades bancarias por temor a las grandes deudas por la tasa de interés; es por ese motivo que ellos prefieren tener financiamiento a través de crédito de mercaderías de proveedores y por otro lado también vemos que hay empresarios que usan el préstamo personal, sin información de las entidades bancarias ya que te dan la opción de cómo y en qué tiempo pagar un préstamo.

No existe ningún préstamo por parte de entidades bancarias ya que prefieren obtener préstamos por parte de sus familiares y amigos para afianzar su negocio e incrementar el capital y tener así mayor fluidez económica debido a que por el préstamo adquirido no pagan ningún interés, pero son acosados por sus familias con pagar el día pactado y por otro lado hay empresarios que no aceptan préstamos de parte de sus familiares por temor a habladurías y riñas. Prefieren que no haya ingreso de nuevos socios ya que afecta al balance general de su empresa y el empresario prefiere todo para él porque de esa forma tendrá un capital estable.

Por lo expresado anteriormente, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las características de las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas rubro ferreterías del distrito de Independencia – Huaraz, 2016?, para dar respuesta al problema, se ha planteado el objetivo

general: Describir las principales características de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías del distrito de Independencia - Huaraz, 2016.

Para poder cumplir el objetivo general, se ha planteado los objetivos específicos: (a) Determinar las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías del distrito de Independencia - Huaraz; (b) Determinar las principales características de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías del distrito de Independencia - Huaraz.

La presente investigación se justifica en las micro y pequeñas empresas del distrito de Independencia, rubro venta por menor de artículos de ferretería se hizo un estudio donde pudimos observar desconocimiento de las fuentes de financiamiento ya que tienen ideas erróneas de cómo pueden financiar sus empresas, Los empresarios prefieren reinvertir sus beneficios y tener un sueldo mínimo motivo por el cual ellos prefieren reinvertir para obtener más mercadería trabajando así más horas, ganando el mínimo y exceder así el stock, tendiendo así una baja calidad de vida por lo que solo trabajaran para sobrevivir. Los empresarios de hoy en día piensan que con tener mercadería en exceso permitirá a la empresa a ganar más dinero, pero como bien sabemos la tecnología avanza y hay muchas herramientas nuevas que van ingresando al mercado.

El estudio se realizó debido a su importancia como sector comercial donde se considera que este tema es tan discutido actualmente ya que muchas empresas necesitan y buscan financiamiento en especial las empresas de ferretería del distrito de Independencia, será importante para ellos ya que les ayudara a solucionar problemas respecto a su financiamiento. Beneficiando a todas las empresas de artículos de ferretería del distrito de Independencia, identificando que una de las características de estos es conocer sobre las fuentes de financiamiento, es por ello que se debe tener la mayor información para poder tener un financiamiento que pueda beneficiar a la empresa y no tenga problema alguno en cuanto al endeudamiento.

Así mismo el estudio de investigación que se llevará a cabo tendrá como finalidad describir las principales características de las fuentes de financiamiento en las MYPES del rubro de ferretería del distrito de Independencia – Huaraz, 2016. Del mismo modo, nos permitirá conocer si las fuentes de financiamiento se están desarrollando adecuadamente dentro de las Micro y Pequeñas, la cual conlleve a que todos los empresarios puedan tomar las mejores decisiones con respecto a la financiación más adecuada de las MYPES.

El sustento teórico del presente trabajo se basará en la Teoría de las fuentes de Financiamiento según Zoppa y MacMahon (2002), quien menciona la proposición de reforma de la teoría del orden jerárquico que consiste en 4 componentes.

La metodología que se utilizó en la presente investigación fue del tipo cuantitativo porque se realizó la recolección de datos fundamentada en la medición de la variable fuentes de financiamiento, así mismo el nivel de la investigación fue descriptiva porque se relató las características que predominan en las fuentes de financiamiento en las MYPES 16 ferreterías del distrito de Independencia. En cuanto al diseño de la investigación es no experimental, Transaccional o Transversal, ya que se recolectó los datos en un solo momento, en un tiempo único. La población para este estudio fueron los gerentes de las MYPES del sector comercio - rubro venta por menor de artículos de Ferretería del distrito de Independencia, siendo un total de 16 gerentes, debido a que la población en estudio fue pequeña se realizó un censo, en cuanto a las técnicas de investigación se aplicó una encuesta (técnica), mediante un modelo cuestionario (Instrumento) estructurado por 17 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa y el empresario (3) y a las variables en estudio: reinversión de los beneficios (4), financiamiento con deuda a corto plazo (3), Financiamiento con deuda a largo plazo (inyección de nuevos socios capitales) (4), y ampliación de estrada de nuevos socios (3). El plan de análisis de los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, fueron ingresados al programa estadístico SPSS 25 MS para el procesamiento de datos, la presentación en tablas y figuras estadísticas, así mismo como principio ético se hace referencia

en el presente trabajo de investigación que dicha información se utilizó solo con fines académicos, manteniendo el anonimato de los participantes, los resultados obtenidos se mantuvo sin que se altere su originalidad y se dio uso conforme a los objetivos de la investigación.

En cuanto a los resultados de la investigación y el análisis de acuerdo a los objetivos planteados respecto a las características de los representantes de las MYPES del rubro de ferretería del distrito de Independencia, indicó que el 68,8% de los gerentes son de sexo masculino y el 31,2% son de sexo femenino, de las cuales en su mayoría el 37% de los representantes son personas adultas, que se encuentran en la edad promedio de 38 a 45 años. En cuanto al grado de instrucción los representantes de las MYPES del total de los encuestados el 50% tienen el grado de instrucción secundaria completa, seguido del 25% tiene como grado de instrucción Superior Universitario Completo. Respecto a la descripción de las características de las MYPES del rubro de ferretería del distrito de Independencia, del total de los gerentes encuestados el 62,5% manifestaron que siempre invierten sus ganancias en su empresa, seguida en un 37,5% manifestó que a veces. En cuanto al capital propio de las MYPES el 50% manifestó que a veces invierten su capital en su empresa.

En la mayoría de los gerentes encuestados manifiestan en cuanto al crédito de mercadería a sus proveedores se tuvo como resultado de los encuestados el 75% indicó que siempre piden créditos de mercadería a sus proveedores, en las micro y pequeñas empresas es muy importante el crecimiento de las mismas, es por ello que tienen la necesidad de recurrir a préstamos para ampliar su capital de trabajo, sin embargo otros prefieren no recurrir a financiamientos, como resultado obtenido el 50% de los gerentes manifestaron que se han visto obligados a buscar recursos financieros mientras que el 50% manifestaron lo contrario que, nunca sabemos cuándo hay necesidad dentro de la empresa y que es necesario buscar financiamiento para cubrir esa necesidad y de la misma forma para ampliar sus negocios.

Finalmente se concluyó que, en las MYPES del rubro de ferretería del distrito de

Independencia, Huaraz, hay dificultades para poder obtener financiamiento, es por ello que se ven obligados a cerrar sus negocios, para afrontar esta situación muchos emprendedores buscan aliados tales como los propios proveedores los cuales les brindan facilidades de pago. Del mismo modo estos emprendedores invierten recursos generados de otros trabajos externos, esto porque entendemos que para las MYPES es complicado poder acceder a un financiamiento de entidades bancarias por la alta tasa de interés y el periodo de pago.

Se recomienda a las micro y pequeñas empresas del rubro de ferretería del distrito de Independencia que deben invertir sus ganancias y trabajar de la mano con los proveedores para poder lograr el crecimiento que busca cada empresa, teniendo en cuenta que este rubro es muy amplio en cuanto a la variedad de mercadería, para las MYPES el financiamiento de entidades bancarias son limitados debido a que mucho de ellos no cuentan con todo los requisitos, del mismo modo los intereses son altos y el periodo de pago son amplios.

## II. Revisión de literatura

### 2.1. Antecedentes

Infante (2015) en su informe de grado titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferreterías del distrito Sullana, 2013”. Tuvo como resultado en relación a los empresarios: que el 62.5% de los representantes encuestados de las micro y pequeños empresarios son personas adultas con edades entre 31 y 70 años; el 62.5% son de sexo masculino. Grado de instrucción: el 57.5% tiene educación secundaria, profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas de este rubro; el 56% son contadores públicos. Estado civil: el 82.5% son personas casadas. En relación a las micro y pequeñas empresas el 80.5% se dedica al negocio por más de 3 años, asimismo el 67.5% comenzaron sus actividades con capital propio y el 32.5% con capital ajeno. Por último, el 92.5% tiene de 1 a 5 trabajadores, el 7.5% tiene de 6 a 10 trabajadores. Condición laboral de los trabajadores. Y por último el financiamiento el 80% de las micro y pequeñas empresas solicitaron créditos en los dos últimos años, el 62.5% lo solicitó en un banco. Y finalmente el 100% de las micro y pequeñas empresas solicitaron crédito de terceros para su capital de trabajo.

Chiroque (2013) en su investigación de grado titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura”. Tuvo las siguientes deducciones: en relación a los representantes las edades de los representantes legales de las micros y pequeñas empresas; tienen la edad entre los 26 a 60 años de edad, en su mayoría de ellos el 63% son de sexo masculino, con un grado de instrucción secundaria completa. La mayor parte de las empresas se dedican en el sector y rubro aproximadamente 2 años en su mayoría son empresas formales, el número de colaboradores permanentes son 2 y eventuales son 3 colaboradores. En relación al financiamiento a las micro y pequeñas empresas a las cuales se aplicó la encuesta son financiados con financiamiento de terceros, acudiendo a entidades no bancarios o en otros casos a prestamistas. Estas

prefirieron a la entidad financiera Edificar como fuente de financiamiento para invertir en el capital de trabajo.

Chávez (2016) en su informe de grado titulado, “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tumbes”. Se utilizó el diseño de investigación no experimental (Transversal – transeccional) de tipo descriptivo y de nivel cuantitativo, en cuanto a la fuente de financiamiento el 75% afirma que se financia de recurso ajeno, el 75% afirma haber solicitado algún crédito financiero. Donde se puede notar que existe un 20% de empresas acuden al financiamiento informal, en su mayoría lo utilizan para la compra de activos fijos, pagos de deudas y mejoramiento de infraestructura.

Quincho (2013) en su informe de grado titulado: “Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Chíncha – Ica”, esta investigación tuvo como resultado: el 69% de los representantes encuestados manifiestan que acuden a préstamos financieros con el propósito de poder efectuar mayor inversión en las empresas, el 22% requiere préstamos, pero en pocas proporciones y solo 9% de los representantes de las micro y pequeñas empresas no solicitan por altas tasas de interés, el 10% de los representantes creen que la ruina de las empresas se deben a las altas tasas de interés del préstamo solicitado.

Tuesta (2016) en su informe de tesis: “Caracterización del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callarúa, 2016- Chimbote” tuvo como diseño de la investigación no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo, con una población de 20 empresas a quienes se aplicó un cuestionario usando la técnica de encuesta de 23 preguntas, donde se llegaron los siguientes resultados: respecto a las características de los representantes de las MYPES, el 70 % de las representantes son personas adultas que sus edades están entre 25 a 60 años, el 75% de los representantes son de sexo masculino, el 30 % de los representantes cuentan con un grado de instrucción secundaria completa. En cuanto al financiamiento el 90%

de los representantes encuestados recibió financiamiento por terceros y que el 90% obtuvo crédito financiero.

Lozano (2011) en su informe de grado titulado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferrocarril del distrito de Chimbote, 2011”, en el siguiente trabajo de investigación se llegaron a los siguientes resultados: en relación a las micro y pequeñas empresas, el 80% de las empresas encuestadas se dedica al rubro de ferretería hace 3 años. Este resultado nos da a conocer que las micro y pequeñas empresas en estudio son estables por su antigüedad. Respecto a los representantes el 70% de los empresarios son del sexo masculino, el 40 % de los representantes tienen el grado de instrucción primaria completo. El 100% de los empresarios son personas adultas, cuyas edades están entre 35 a 45 años. En relación al financiamiento, menciona que el 100% de las empresas consiguen financiamiento del sistema financiero procedente de una entidad no bancaria, donde les cobra una tasa de interés entre promedio de 20% a 25% anual con un plazo de 2 años para ser devuelto, el 85% de los empresarios manifiestan que el financiamiento recibido fue para el capital de trabajo.

Benancio (2015) en su informe de grado titulado: “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”. En la siguiente investigación se tuvo los siguientes resultados: El 67% de los encuestados afirma que la edad de los empresarios de la microempresa Santa María SAC se encuentra entre 26 y 60 años. El 100% de los encuestados manifestó que los empresarios son de sexo masculino, además el 67% cuenta con grado de instrucción superior no universitaria. La microempresa ferretera Santa María SAC, manifiesta que tienen tres años en el movimiento comercial de materiales de construcción, cuenta con un local alquilado, está conformada por ocho colaboradores: 50% de colaboradores son permanentes. El impulso de la formación de una MYPES es obtener más ganancias (50%). En el periodo 2012, la microempresa ferretera Santa María SAC logró un crédito de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual,

conseguido con una hipoteca de un terreno agrícola.

Flores (2010) en su informe de grado titulado: “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferreterías de distrito de Chimbote periodo 2010”, se concluyó que: en relación al financiamiento las MYPES solicitaron préstamos a las entidades financieras, en este caso el 55.6% de las MYPES solicitaron préstamo al Banco de crédito en un promedio de 5 veces y en el banco continental el 44.4% solicito 4 veces. En cuanto al destino del crédito financiero, el 66.7% manifiestan que era para el capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. El 60% de las MYPES manifiestan que el crédito obtenido porto al crecimiento de la rentabilidad empresarial.

Rodríguez (2014) en su informe de grado titulado: “Caracterización del financiamiento en las MYPES del sector comercio rubro ferreterías de la I y II etapa San Luis distrito de Nuevo Chimbote, 2013”, se tuvo como resultado. Respecto a los dueños de las MYPES en su mayoría tiene la edad de 31 a 51 años, siendo mayormente varones, asimismo en su totalidad cuentan con un nivel académico de instrucción superior universitaria no culminada. Respecto a las MYPES en su mayoría cuentan con una duración en el rubro comercial entre 2 a 5 años que fueron creados con el objetivo de generar empleo y por subsistencia y en su mayoría cuentan con 1 a 5 colaboradores. Con respecto al financiamiento, manifiestan en su totalidad de los empresarios que cuentan con un patrimonio para requerir crédito, y que en casos también han solicitado préstamos a empresas bancarias siendo el crédito de S/5000.00 soles que fueron invertidos en el capital de trabajo donde fue beneficioso ya que se logró obtener el 20% de incremento en su rentabilidad.

Balois (2016) en su trabajo de investigación “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías – Sihuas, 2016”, la investigación fue de diseño no experimental. Cuantitativo y descriptivo, con una muestra poblacional de 10 empresas a quienes se les aplico un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta,

asimismo se describió las características de los representantes de las MYPES que el 90% de los encuestados son de género masculino, el 40 % tiene instrucción superior universitaria completa, en cuanto a la descripción de las MYPES el 70% se dedican al negocio al negocio por más de 3 años, el 100% son formales, el 30% tiene 2 a más trabajadores permanentes, en cuanto a las características del financiamiento, el 60% de las MYPES financian sus actividades con fondos financieros propios, el 70% de los trabajadores precisa que el crédito fue a largo plazo y el 70 % manifestó que invirtieron al crédito recibido en capital de trabajo.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Financiamiento**

Chiavenato (2001) el financiamiento es el capital de trabajo o activo circulante, así como también para inversiones. Se podría decir que el financiamiento es la utilización de efectivo en donde y cuando se requiera, puede ser de corto a largo plazo dependiendo de la empresa, menores de un año o mayor de 5 años.

Gitman (2003) señala que las empresas buscan financiamiento para cubrir las variaciones, en muchas empresas se refleja la necesidad de recurrir a otras entidades financieras recibiendo de ellos fondos o mercadería, para luego ser usados en beneficio de la empresa y luego devolver oportunamente, la empresa puede buscar financiamiento las veces que sea necesario para lograr el desarrollo de la misma.

Beasley (2000) comenta que el financiamiento es la alternativa para obtener recursos monetarios para invertir en la empresa, es por ello que las empresas buscan financiamiento de forma segura y cuando sea necesaria la inversión, logrando así el desarrollo de la empresa.

### **2.2.2. Fuentes de financiamiento**

Myers (1984), Afirma sobre el principal referente de la teoría de la jerarquía de preferencias que las empresas prefieren financiarse con recursos internos, es decir, la reinversión de las ganancias para producir las oportunidades de inversión, con el fin de evitarse los costos generados por la información del mercado, luego afirma que las empresas cuando solicitan recursos externos primero prefieren la deuda, la cual les exige unos pagos fijos que dependen de los flujos futuros que espera tener la firma, y cuando esta posibilidad se agota escogen los bonos, dándoles preferencia a los de corto plazo sobre los de largo plazo y finalmente, cuando su capacidad de endeudamiento está al tope, se inclinan por la emisión de acciones como última opción.

Garza (2008) las fuentes de financiamiento sin garantías consisten en fondos que logra la empresa sin poner en riesgo los activos como garantía. Es una forma en la cual la relación se produce entre el cliente y el personal de línea frontal, es decir las personas que prestan el servicio en relación directa e inmediata con el cliente.

Majluf y Myers (1984) afirman que las empresas que utilicen recursos externos también se verán sometidas a problemas de la selección adversa que refleja la imposibilidad del mercado de valorar las empresas de manera individual; por el contrario, el hecho de valorarlas en conjunto hace que las empresas con proyectos rentables y alta calidad sean subvaloradas, mientras que las que tienen proyectos poco rentables o sean de baja calidad sean sobrevaloradas, es por ello que este modelo proviene de la estructura financiera que está orientada por las necesidades de financiación y no por la existencia de un nivel óptimo de deuda ya que esta opción sólo se toma cuando las posibilidades de financiación interna se han agotado.

#### **Teoría de las fuentes de financiamiento.**

De acuerdo a Baptista en los determinantes de la estructura de capital para PYMES españolas, señala dentro de la teoría de la jerarquía de las

preferencias donde, ofrece otra propuesta de modificación de la teoría del orden jerárquico proviene de Zoppa y McMhon (2002). Se sigue el siguiente orden:

- Se reinvertirán los beneficios.
- Financiación con deuda a corto plazo.
- Financiación con deuda a largo plazo. (Inyección nuevos capitales)
- Ampliaciones de capital, entrada de nuevos socios.

**Se reinvertirán los beneficios:** Se refiere a horas extras de la jornada laboral, asimismo remuneraciones en especie a los gerentes y bajos salarios.

Emery (2000) menciona que los recursos propios son fondos de la empresa, que en su mayoría están atendidas por el uso de reservas y la reinversión de ganancias reservadas, siendo las principales fuentes de financiamiento para lograr el desarrollo, ya que al no ser financiado implicaría una mínima pérdida de control.

Copeland, Weston y Shastri, (2004), Afirman que la decisión de estructura de capital incluye dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se debe elegir entre capital propio interno o externo y deuda, que puede proceder de diversas fuentes.

Myers (1984), Señala: que, si el valor de las acciones aumenta, ratio deuda/capital propio decrece, y la teoría del Trade off (Compensación) señalaría que la empresa debe emitir deuda, para equilibrar su estructura de capital. Su objetivo es explotar fluctuaciones temporarias en el costo del capital propio en relación con el costo de otras formas de capital. En un mercado de capitales eficiente e integrado, el costo de las diferentes fuentes de capital no varía independientemente, entonces no hay ganancias oportunas por intercambiar deuda y acciones.

Baker y Wurgler (2002), Definen que la estructura de capital como resultado acumula los esfuerzos de los administradores por aprovecharse de los

momentos adecuados del mercado. Opina que los administradores actúan a favor de los accionistas actuales, y creen que los inversores no son racionales, y por lo tanto las maniobras del administrador no revelan completamente su información privada.

**Financiación con deuda a corto plazo:** Mayor uso de crédito comercial. Utilización de la tarjeta de crédito.

El financiamiento a corto plazo de acuerdo a Emery (2000) es cuando la deuda es menor a un año, para las empresas es común este financiamiento para cubrir cuando sea necesario o temporadas. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente y eficaz.

Van Horne y Wachowicz (2010) afirman que el crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos, es la manera más utilizada por parte de las empresas para adquirir un financiamiento. Son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la capacidad de préstamo de acuerdo a las leyes y disposiciones bancarias actualizadas.

**Financiamiento con deuda a largo plazo (Inyecciones de nuevos capitales).**

Reflejando la aceptación de los actuales propietarios de nulos o bajos dividendos.

Según Mishra y McConaughy (1999) afirman que los fundadores administradores de empresas familiares tienen mayor aversión por la pérdida de control de su empresa, ya que tienen la mayor parte (o toda) su fortuna y su capital humano invertidos en la empresa, sin posibilidades de diversificar. Las consecuencias de la pérdida de control no se limitan únicamente al propietario, ya que además sus familiares serán afectados por los problemas de las empresas. Como el fundador- administrador enfrenta mayores costos si pierde el control de su empresa, se espera que tome menos deuda. Este

fenómeno se daría en las empresas familiares sin importar su tamaño. Bajo este contexto, el administrador que más capital humano ha invertido (más años en la empresa) obtendrá mayor aversión a la pérdida de control.

El Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, (1992) Define: La empresa debe ser capaz de crear sus propios recursos para mantener sus operaciones y para lograr su desarrollo económico. El capital social, está integrado por acciones y es susceptible de variaciones, sean aumentos o disminuciones; dichos aumentos pueden efectuarse por aportaciones de capital de los mismos accionistas, por aceptación de nuevos, por capitalización de diversos conceptos como lo pueden ser las utilidades que lleguen a generarse durante los ejercicios sociales, las diferentes primas o dividendos que generen las propias acciones, así como la capitalización de pasivos.

**Ampliaciones de capital, entrada de nuevos socios:** Se observa, estas nuevas aplicaciones de la Teoría del Orden Jerárquico, se basan en los ahorros personales, aportes de los socios existentes y por último la retención de beneficios.

En el financiamiento tradicional menciona Guioteca (2010) que existe la posibilidad de emisión de acciones o búsqueda de nuevos socios, típicamente personas naturales, o incrementos en los aportes al capital social, lo que puede ser privado o en la bolsa de comercio en el caso de las grandes compañías

Ampliación de capital de nuevos propietarios (afecta al capital – balance) distribución de utilidades La preferencia de los accionistas por los dividendos en efectivo puede depender de diferentes factores. En el caso de mercados de capitales más desarrollados se ha descubierto que los accionistas de mayor edad y con menor riqueza relativa muestran preferencia por el pago de dividendos; asimismo, las personas que invierten en empresas de menor riesgo (coeficiente beta bajo) son propensas a preferir los dividendos a las ganancias de capital. Finalmente, cuando la tasa de impuestos que grava a los

dividendos es menor a la tasa que grava las ganancias de capital, los accionistas prefieren el pago de dividendos Damodaran (1999).

### **2.2.3. Micro y pequeña empresa**

Las MYPES es un mecanismo económico compuesta por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene el siguiente objetivo: desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios Sunat (2015).

#### **Características de Medianas y Pequeñas Empresas (MYPES):**

SUNAT (2015) Microempresa son aquellas que sus ventas anuales no sean mayores de 150 unidades impositivas tributarias (UIT) y Pequeña empresa son cuyas ventas anuales sean mayores a las 150 UIT, pero no más de 1700 Unidades impositivas tributarias (UIT).

#### **Importancia de Medianas y Pequeñas Empresas (MYPES):**

En la actualidad en el Perú, las micro y pequeñas empresas, son importantes y fundamentales porque aportan aproximadamente el 45% del Producto Bruto Interno y son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país. Y en América Latina, las micro y pequeñas empresas representan el 85% del empleo. Según el Ministerio de Producción, actualmente el número de MYPES en el Perú ascendió a un total de 5.5 millones al cierre del año 2015. La gran mayoría son informales (83%), debido a que no están registradas en la SUNARP como personas jurídicas. El otro 17% está conformado por MYPES formales. Se ha estimado al cierre del 2015 existen un total de 1.67 millones de MYPES formales y aproximadamente 3.83 MYPES informales. A este porcentaje de MYPES informales hay que prestarles mucha atención para entregarles mecanismos de formalización e insertarlos a la economía formal. Las PYMES abarcan aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su

contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuyente en forma creciente en aplacar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. Sunat (2015)

### **Tipos de micro y pequeña empresa**

Sunat (2015) Las MYPES tiene tres tipos que a continuación se detalla:

- Medianas y pequeñas empresas de subsistencia: Son unidades económicas que no poseen capacidad de generar ganancias, dedicada a la actividad que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal.
- Medianas y pequeñas empresas de emprendimiento: Son aquellas empresas creadas desde una perspectiva de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos orientada hacia la innovación, creatividad y transformación de una situación económica saludable y deseable y hacer más competitivas las empresas.
- Medianas y pequeñas empresas de acumulación: son unidades económicas que tienen la capacidad de incrementar ganancias para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo (Mendoza, 2011).

### **Crecimiento de Medianas y Pequeñas Empresas:**

La micro y pequeña empresa (MYPE) es clave en el crecimiento económico y en la generación de empleo en el país. Por ello, la salud financiera es un tema que debe importar a todos.

Como se observa, al cierre del año 2011 las MYPE formales ascendían a 1.28 millones, en el 2004 eran 650 mil y representaban el 99.3% de empresas formales y empleaban el 59.6% de la población trabajando. Si a lo anterior se suman las MYPE informales, el total de MYPE en el país ascendían a 2.2 millones, generando en conjunto el 79% del empleo de los trabajadores y una contribución equivalente al 42% del PBI, El analista (2014).

#### **2.2.4. Sector comercial - rubro Ferreterías**

##### **Definición de ferreterías:**

(Bravo, 2008) son empresas del mercadeo de materiales de construcción, que elaboran actividades de compra y venta de mercancía a crédito y al contado, generalmente constan de dos a cinco empleados, lo que hace poco o nula la conformidad para lograr una segmentación de labores y asignaciones de compromisos en líneas generales. Su naturaleza son empresas comerciales que se dedican al rubro de la ferretería, ofrecen atención personalizada a grandes empresas industriales y público en general.

Etimológicamente ferretería significa "tienda del hierro". Una ferretería es una empresa comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general, aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño.

##### **Mercados ferreteros:**

Briceño (2011) El sector: Se ha especializado en los últimos años por su progreso y por el aumento en cuanto a la atención de sus clientes. Este contexto ha provocado que se soliciten más ferreterías, aunque sin perjuicio de momento para las tiendas y grandes superficies, donde el cliente puede acceder al producto que le interesa y auto servirse. Esta situación acompañada de la gran diversidad de productos que el sector ferretero engloba, ha originado una integración con varios sectores que operan ahora como competitivos, y que introduce como consecuencia que la pequeña ferretería tradicional esté desaprovechando terreno. En definitiva, el sector se encuentra todavía en una fase expansiva, aunque la predisposición es hacia la profesionalización.

La competencia: Para la investigación de la competitividad hay que diferenciar varios tipos de competidores: (a) Hipermercados: Estas

magnánimas superficies (Carrefour, Hipercor, etc.), comercializan en una de sus secciones todo lo relativo al sector ferretería y bricolaje. Tienen como ventajas principales el espacio de exposición, junto con la diversidad y los precios que se diferencien. (b) Grandes almacenes: Se determinan por su establecimiento en el centro de las grandes ciudades, su sistema de ventas por unidades y su surtido seleccionado. Tratan de distinguirse de los Hipermercados por la selección de su surtido y por la atención de su personal de ventas. Por tanto, un aspecto principal de su éxito es la calidad de atención y la recomendación proporcional por los vendedores. Sin embargo, carecen de mercancías especializadas. (c) Grandes superficies especializadas: Habitamos ante comercios de grandes espacios, especializados en el sector de la ferretería y el bricolaje, que suelen hallarse en polígonos industriales que están ubicadas a las afueras de las ciudades. Estos establecimientos pueden incluir cafeterías y una zona infantil para que los padres puedan hacer las compras de forma relajada. (d) Bazares: Son tiendas que ofertan, una amplísima diversidad de productos, algunos artículos relacionados con la ferretería y el bricolaje, pero que no llegan a una altura de especialización. (d) Ferreterías habituales: Las cuales siguen obteniendo claras ventajas sobre la competitividad, como la proximidad al consumidor, la periodicidad de visita, la diferenciación, etc.

Cientes: Los motivos principales por los que los clientes escogen comprar en un establecimiento y no en otro son: (a) Motivos de proximidad para la compra de los productos de consumo más acostumbrado: enchufes, herramientas, candados, tiradores, etc. (b) Motivos de precio, calidad y servicio para la compra de bienes de larga duración: taladros, maquinaria profesional, generadores de electricidad, etc.

#### **Características de las ferreterías:**

- Artículos para el hogar: variedad de focos, timbres, variedad de lámparas, alfombras, mangueras, accesorios para baño, cerámica, azulejos, ventiladores, cerraduras, chapas, candados, accesorios para jardinería, cortinas para baño, parrillas para barbacoa, macetas, regaderas.

- Artículos Eléctricos: cables, extensiones eléctricas, toma corriente, téster, adaptadores, pulidoras, taladros, prolongadores de tomas múltiples, cables para instalaciones eléctricas, aspiradoras, tomas para aparatos electrónicos de telefonía, toma corriente, cajas térmicas, switches, bobinas, motores eléctricos, barras de cobre, alambre de cobre, compresores eléctricos, guantes aislantes de electricidad, cinta aislante.
- Artículos de pintura: solventes, pinturas para interiores y exteriores de todos tamaños y colores, barnices, fijadores, pinturas en aerosol, brochas, espátulas, cepillos de alambre, removedor de pintura, rodillos, bandejas.
- Artículos de Carpintería: clavos de madera, plywood, clavos, pegamento, serrucho y sus componentes, martillos, lijas, accesorios para ebanistería, bisagras, desatornilladores.
- Artículos de Construcción: palas, piochas, hierro, masilla, variedad de bloques y ladrillos, cemento, alambre de amarre, cinta métrica, arena, grava, ángulos, carretillas, cuchara para cemento, plomadas, guantes, botas, cortadoras de hierro, variedad de disco para pulidora.
- Artículos de Fontanería: grifos, cañería, cinta, codos, camisas, caños de hormigón, empaques, accesorios para tanque de inodoro.

### **Importancia de las ferreterías:**

Revista fierros (2012) Las ferreterías son parte importante en el ámbito social y económico en el que hacer comercial, es por ello que a continuación se destaca la importancia que tienen para el desarrollo del país. En cuanto a la importancia social: Las Ferreterías, con su actividad comercial diaria, están contribuyendo al crecimiento de la sociedad, ya que genera el pago de impuestos, los cuales serán utilizados para poder realizar obras de mejoramiento de la localidad. Y la importancia económica: Las Ferreterías representan un termómetro de la economía, debido a su íntima relación con el sector de la construcción. Si un país tiene una potente construcción estará demandando productos ferreteros y, por ende, estará generando empleos, inversión y desarrollo.

### **Tipos de ferreterías:**

Revista fierros (2012) El sector ha vivido un crecimiento importante en los últimos años, gracias al incremento registrado por el mercado de la construcción con un crecimiento de 5.7% al comparar 2010 con 2011) fue uno de los pobladores del crecimiento del PIB de 2011 con 5.9%.

Como en el boxeo y su categoría peso pluma, las ferreterías también cuentan con clases o tipos. (a) La ferretería liviana: es aquella que comercializa productos para obra blanca como herrajes, seguridad, grifería, abrasivos, eléctricos, pinturas, adhesivos, plomería, cerraduras, tornillos, clavos, tachuelas, es decir, se les puede reconocer a partir de su portafolio de productos. (b) Las ferreterías Misceláneas: son aquellas que cuentan con un inventario máximo de 50 millones de pesos. Las dos pueden identificarse a través del código CIIU con el número 524, el cual las define como: "comercio al por menor de otros nuevos productos de consumo, en establecimientos especializados y el comercio al por menor de artículos de ferretería, cerrajería y productos de vidrio, excepto pinturas en establecimientos especializados". En el censo realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística en el 2005 reveló que existían 19.967 ferreterías en el país, de las cuales, entre un 70% y un 75% corresponden a livianas y misceláneas.

### **2.3. Marco conceptual**

#### **Crédito bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo Van Horne y Wachowicz (2010) menciona que las empresas obtienen por medio de los bancos es la manera más utilizada por parte de las empresas para adquirir un financiamiento. Son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la capacidad de préstamo de acuerdo a las leyes y disposiciones bancarias actualizadas.

#### **Ferreterías**

Son empresas del mercadeo de materiales de construcción, que elaboran actividades de compra y venta de mercancía a crédito y al contado, generalmente constan de dos a cinco empleados, lo que hace poco o nula la

conformidad para lograr una segmentación de labores y asignaciones de compromisos en líneas generales. Su naturaleza son de empresas comerciales que se dedican al rubro de la ferretería, ofrecen atención personalizada a grandes empresas industriales y público en general (Bravo, 2008)

### **Financiamiento**

Define que las fuentes de Financiamiento sin garantías determinadas consisten en fondos que logra la empresa sin comprometer activos específicos como garantía. Es una forma plana, en la cual la relación se produce entre el cliente y el personal de línea frontal, entendiéndose por este último las personas que prestan el servicio en relación directa e inmediata con el cliente (Garza, 2008),

### **Micro y pequeñas empresas (MYPES)**

define las MYPES es un mecanismo económico constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (SUNAT, 2015).

### **Teoría de las fuentes de financiamiento.**

El uso de recursos de deuda externos, será de lejos el más utilizado en las MYPES y las aportaciones de los socios se situarían en primer lugar, por delante de las opciones de fondos generados de los beneficios y el endeudamiento, respectivamente (Zoppa y McMhon, 2002)

### **III. Metodología**

#### **3.1. Diseño de investigación**

Fue no experimental, transversal esto debido a que no se manipulo la variable ni el levantamiento de información, de nivel cuantitativo, por la recolección de datos de acuerdo a las variables y conceptos.

Tipo de investigación fue descriptivo, porque se relataron las características respecto a la fuente de financiamiento que se aplicó en las empresas de ferretería del distrito de independencia.

#### **3.2. Población y muestra**

La población en estudio fue de 16 Mypes, datos proporcionados por la Municipalidad Distrital de Independencia/ Área de Registro/ Mesa de partes 2015, la encuesta fue dirigido a los gerentes quienes dieron a conocer las características de las fuentes de financiamiento, motivo por el cual no se aplicó ninguna muestra por el tamaño de la población.

### 3.3. Definición y operacionalización de las variables

Variable principal	Definición conceptual	Dimensión	Definición operacional	Indicador	Escala de medición			
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b> Teoría del orden Jerárquico	Fuentes de financiamiento: son mecanismos o alternativas para obtener recursos monetarios para la operatividad de las organizaciones, así mismo cuando se requiera invertir para obtener ganancias en un tiempo determinado.  Teoría del orden jerárquico: El uso de recursos de deuda, dentro del orden jerárquico las aportaciones de los socios se situarían en primer lugar, por delante de las opciones de fondos generales de los beneficios y el endeudamiento respectivo	<b>Reinversión de los Beneficios</b>	Se trata de un concepto amplio, incluye horas de trabajo fuera de la jornada laboral, retribuciones en especie a los gerentes y salarios por debajo de los del mercado.	Horas de trabajo Bajos salarios Invertir ganancias Capital de trabajo	Likert			
		<b>Financiamiento con deuda a corto plazo</b>	Mayor uso de del crédito comercial y tarjeta de crédito.	Crédito bancario Crédito de mercadería Tarjeta de crédito				
		<b>Financiamiento con deuda a largo plazo (Inyección de nuevos capitales)</b>	La empresa debe ser capaz de generar sus propios recursos para mantener sus operaciones y para lograr su crecimiento económico.	Préstamo de familiares Pérdida de control Crecimiento y/o expansión Necesidad de los negocios				
		<b>Ampliación de capital, entrada de nuevos socios.</b>	Se basan principalmente en los ahorros personales, las aportaciones de los socios existentes y por último la retención de beneficios.	Recursos ajenos Recursos propios Nuevos socios				
		Perfil de los representantes de las ferreterías	Caracterización de los representantes de los gerentes de las ferreterías.				Genero	Nominal
							Edad	Ordinal
							Instrucción	Nominal

### **3.4. Técnicas e Instrumentos:**

En el trabajo de investigación se aplicó una encuesta (Técnica), modelo cuestionario, estructurado por 17 preguntas de la siguiente manera en cuanto al empresario (3) y las variables en estudio: reinversión de los beneficios (4), financiamiento con deuda a corto plazo (3), Inyección de nuevos capitales (4), y ampliación de capital, entrada de nuevos socios (3).

### **3.5. Plan de análisis**

Los datos obtenidos fueron procesados en el programa estadístico SPSS 25 Para los análisis estadísticos, presentación en tablas y figuras.

### 3.6. Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología y diseño de la investigación	Instrumentos y Procesamiento
<p><b>General:</b> ¿Cuáles son las principales características de las fuentes de financiamiento en las MYPES comercio – rubro ferretería, del distrito de Independencia - Huaraz, 2016?</p>	<p><b>General:</b> Describir las principales características de las fuentes de financiamiento en MYPES del sector comercio – rubro ferreterías del distrito de Independencia - Huaraz, 2016.</p> <p><b>Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar las principales características de las MYPES ferreteras del distrito de Independencia - Huaraz.</li> <li>• Describir las principales características de las fuentes de financiamiento de las MYPES ferreteras del distrito de Independencia - Huaraz.</li> </ul>	<p>Fuentes de financiamiento (Teoría del orden jerárquico)</p>	<p>La población en estudio consta de un total de 16 Mypes, (Fuente: Municipalidad Distrital de Independencia, Área de Registro, 2015), de las cuales se aplicó una encuesta censal ya que la población fue pequeña y dirigido a los gerentes.</p>	<p><b>Tipo y nivel:</b> Es cuantitativo – descriptivo, porque se buscó describir las fuentes de financiamiento en las MYPES rubro ferreterías.</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental (Transversal), porque se recolectaron los datos en un solo tiempo.</p>	<p>Técnica: - Encuesta</p> <p>Instrumento: - Cuestionario</p>

### 3.7. Principios éticos

En el trabajo desarrollado se mencionó que dicha información se utilizó solo con fines académicos, manteniendo el anonimato de los participantes, los resultados obtenidos se mantuvieron sin que se altere su originalidad y se dio el uso conforme a los objetivos de la investigación.

## IV. Resultados

### 4.1. Resultados

#### Respecto a las características de los representantes de las MYPES

Tabla 1. Género de los representantes de las MYPES.

Datos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa porcentual acumulada
Masculino	11	68,8 %	68,8 %
Femenino	5	31,3 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

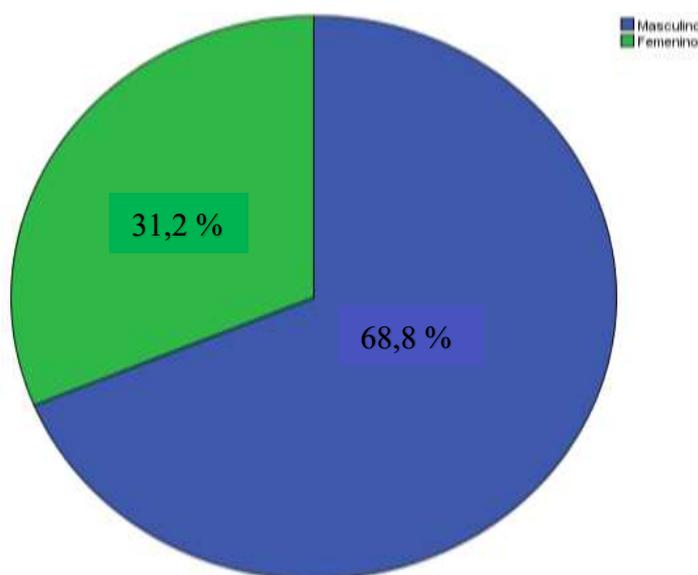


Figura 1. Género de los representantes de las MYPES.

Fuente: Tabla 1.

#### **Interpretación:**

El 68,8 % de los representantes encuestados de las MYPES de ferreterías son varones.

Tabla 2. Edad de los representantes de las MYPES.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
De 27 a 32 años	1	6,2 %	6,2 %
De 33 a 37 años	4	25,0 %	31,3 %
De 38 a 45 años	6	37,5 %	68,8 %
De 45 años a más	5	31,3 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

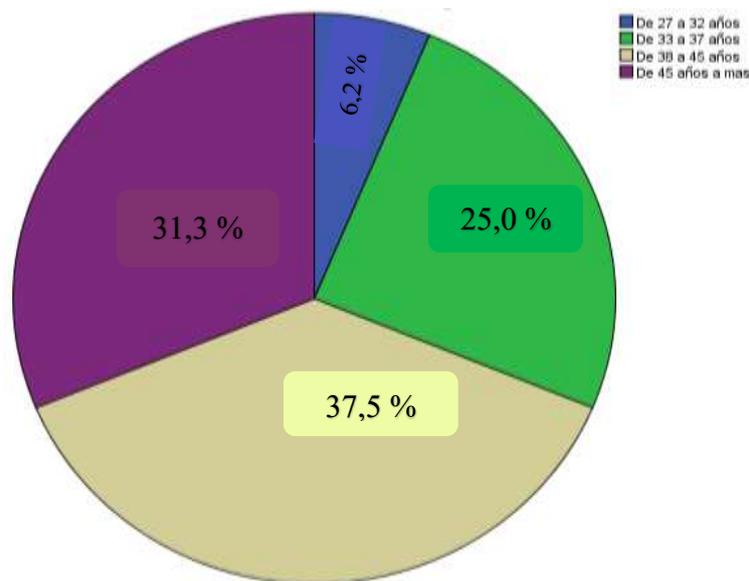


Figura 2. Edad de los representantes de las MYPES.

Fuente: Tabla 2.

### Interpretación:

El 37,5 % de los representantes encuestados de las MYPES del rubro venta por menor de artículos de ferreterías, manifestaron tener entre 38 a 45 años a más.

Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes de las MYPES

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Secundaria incompleto	2	12,5 %	12,5 %
Secundaria completo	8	50,0 %	62,5 %
Superior técnico	1	6,3 %	68,8 %
Superior Univ. Incompleto	4	25,0 %	93,8 %
Superior universitario	1	6,2 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías

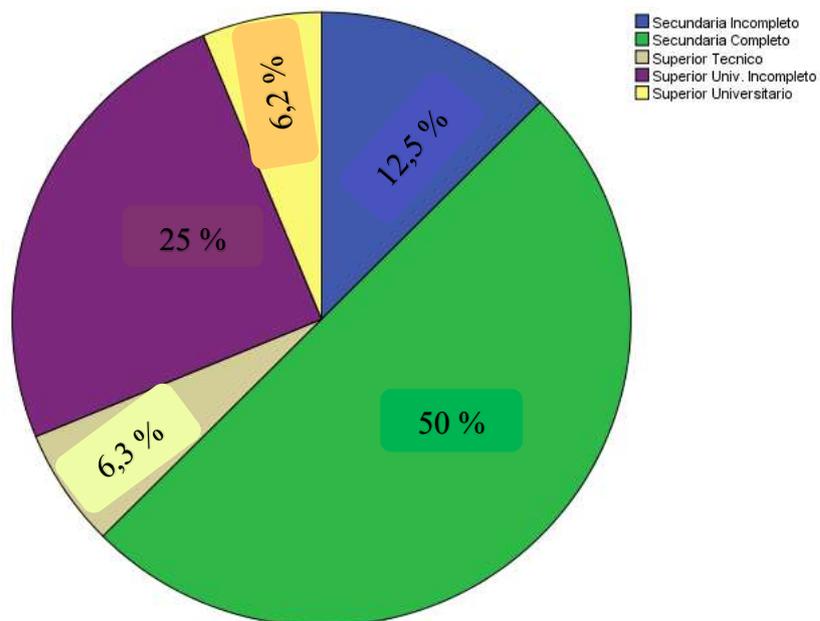


Figura 3. Nivel de instrucción de los representantes de las MYPES.

Fuente: Tabla 3.

### Interpretación:

El 50% de los representantes encuestados de las MYPES ferreterías, manifestaron que tienen como grado de instrucción superior Universitario completo.

Tabla 4. Con qué frecuencia trabajan horas extras.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	8	50,0 %	50,0 %
A veces	7	43,8 %	93,8 %
Siempre	1	6,2 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías

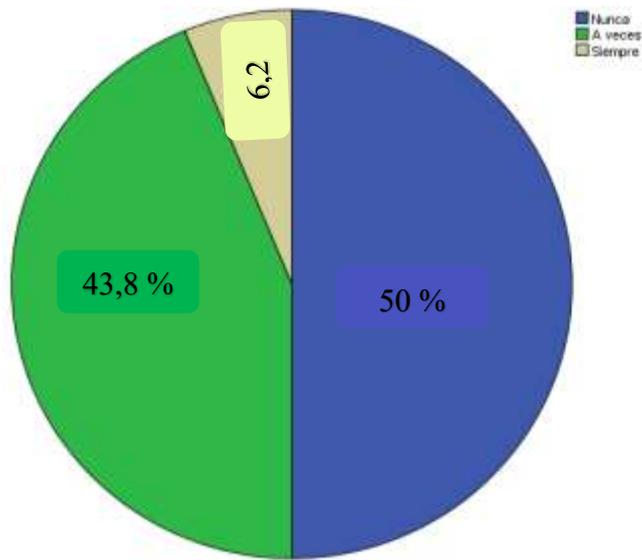


Figura 4: Con qué frecuencia trabajan horas extras.

Fuente: Tabla 4.

**Interpretación:**

El 50 % de los representantes encuestados de las MYPES ferreterías, manifestaron que nunca trabajan horas extras en su empresa.

Tabla 5. Pago de bajos salarios a sus empleados para obtener más ganancias.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	10	62,5 %	62,5 %
A veces	5	31,3 %	93,8 %
Siempre	1	6,2 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

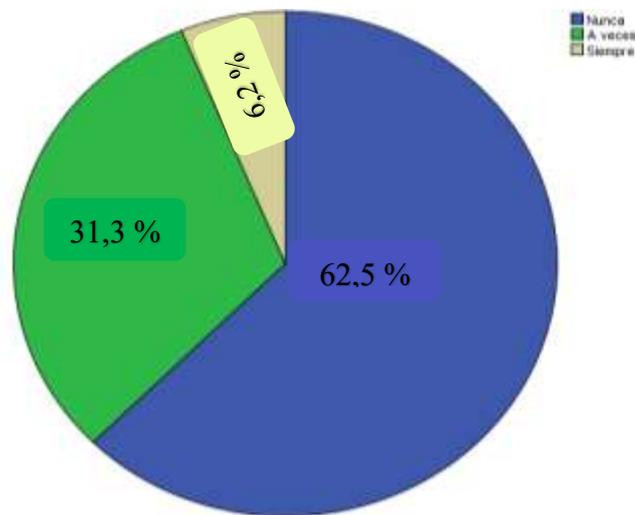


Figura 5. Pago de bajos salarios a sus empleados para obtener más ganancias.

Fuente: Tabla 5

**Interpretación:**

El 62,5 % de los gerentes encuestados de las MYPES ferreterías, manifestaron que nunca pagan bajos salarios a sus empleados.

Tabla 6. *Invierte sus ganancias en su empresa.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	6	37,5 %	37,5 %
Siempre	10	62,5 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías*

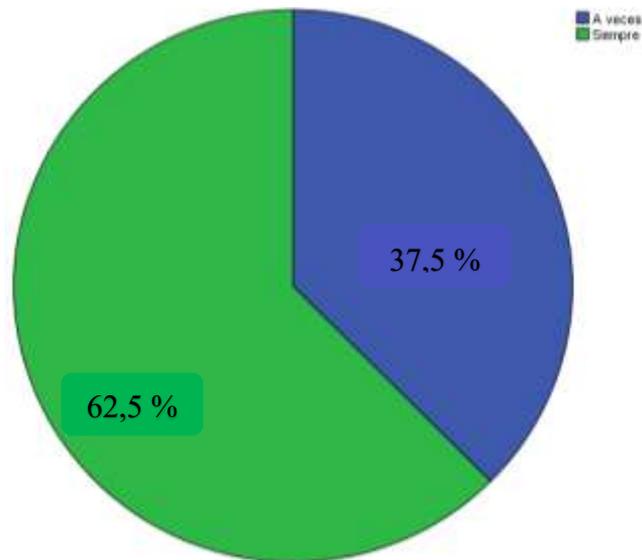


Figura 6. *Invierte sus ganancias en su empresa.*

*Fuente: Tabla 6.*

**Interpretación:**

El 62,5% de los representantes de las MYPES ferreteras, manifestaron que siempre invierten sus ganancias.

Tabla 7. *Invierte su capital propio en su empresa*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	5	31,2 %	31,2 %
A veces	8	50,0 %	81,2 %
Siempre	2	18,8 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías

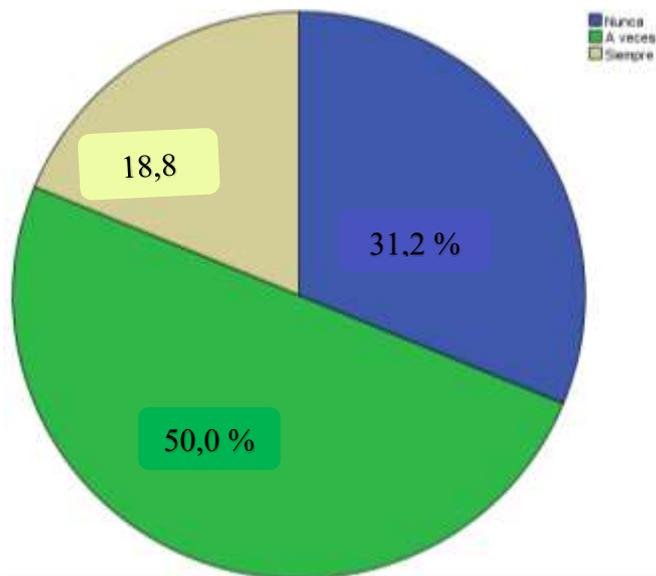


Figura 7. *Invierte su capital propio en su empresa.*

Fuente: Tabla 7.

**Interpretación:**

El 50 % de los gerentes encuestados de las MYPES ferreteras, manifestaron que a veces invierten el capital propio en sus empresas.

Tabla 8. *Solicitud de créditos bancarios.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	5	31,2 %	31,2 %
A veces	7	43,8 %	75,0 %
Siempre	4	25,0 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías*

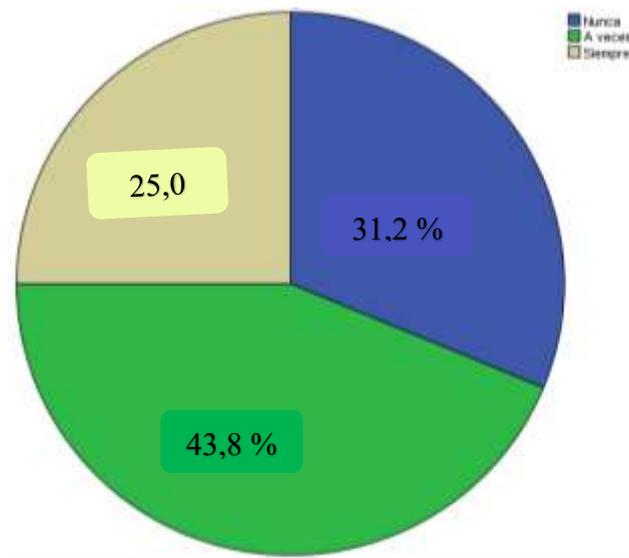


Figura 8. *Solicitud de créditos bancarios.*

*Fuente: Tabla 8.*

**Interpretación:**

El 43,8 % de los representantes encuestados de las MYPES ferreteras, manifestaron que a veces solicitan préstamos bancarios.

Tabla 9. Crédito de mercadería por parte de los proveedores.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
A veces	4	25,0 %	25,0 %
Siempre	12	75,0 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

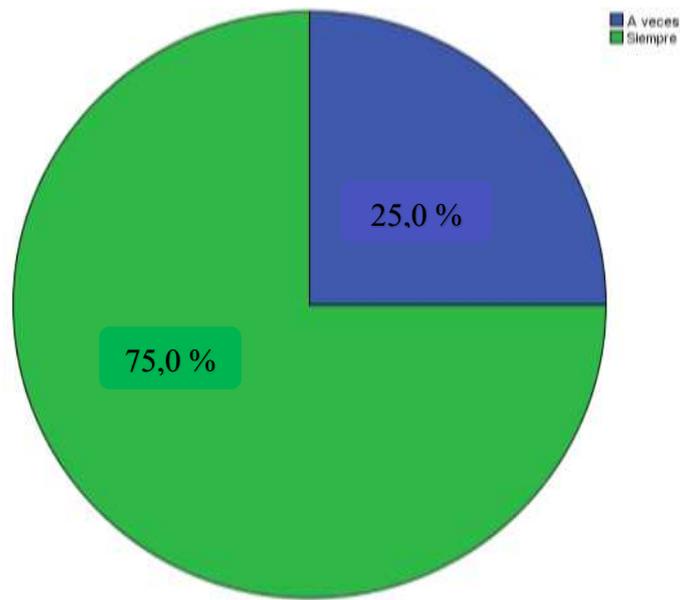


Figura 9. Crédito de mercadería por parte de sus proveedores.

Fuente: Tabla 9.

**Interpretación:**

El 75,0 % de los representantes encuestados de las MYPES ferreteras, manifestaron que siempre piden créditos de mercaderías a sus proveedores.

Tabla 10. *Financiamiento con tarjetas de créditos.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	15	93,8 %	93,8 %
A veces	1	6,2 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.*

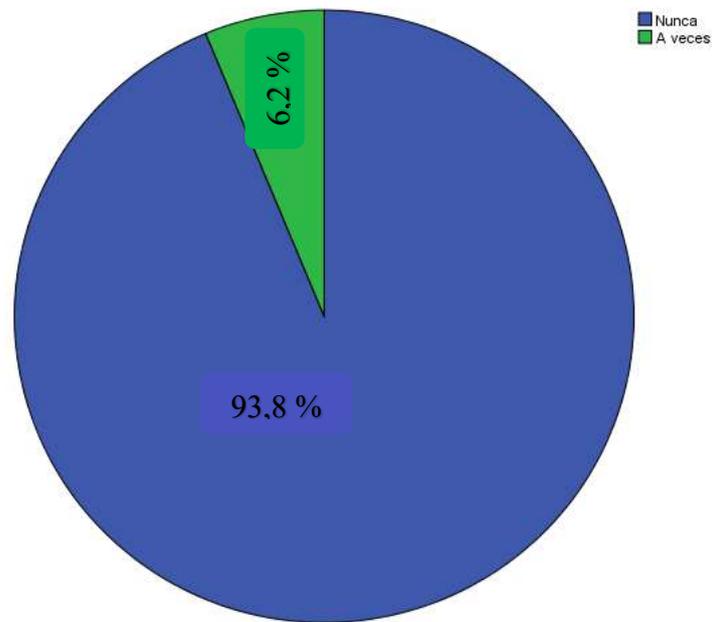


Figura 10. Financiamiento con tarjeta de crédito

*Fuente: Tabla 10.*

**Interpretación:**

El 93,8 % representantes encuestados de las MYPES de ferretería, manifestaron que nunca trabajan con tarjetas de crédito para financiar su empresa.

Tabla 11. *Préstamos de familiares para financiar su empresa.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	14	87,5 %	87,5 %
A veces	2	12,5 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.*

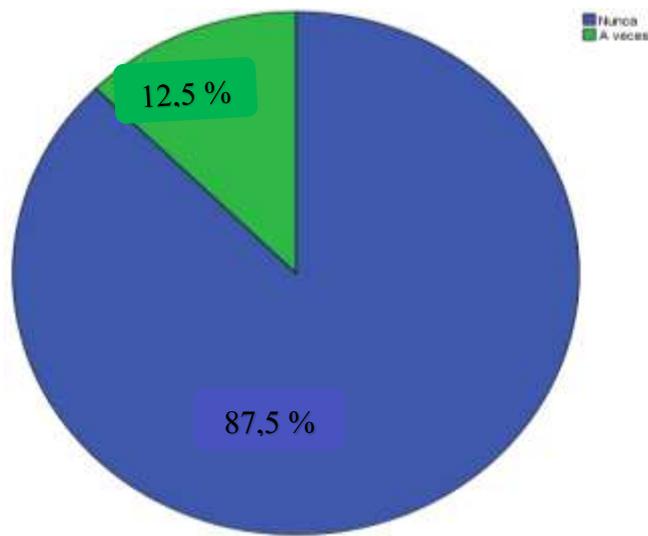


Figura 11. *Préstamos de familiares para financiar su empresa.*

*Fuente: Tabla 11.*

**Interpretación:**

El 87,5 % de los representantes encuestados de las MYPES del rubro de ferretería, manifestaron que nunca buscaron préstamos de familiares para su empresa.

Tabla 12. *Pérdida de control en los manejos de su empresa.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	1	6,2 %	6,2 %
A veces	14	87,6 %	93,8 %
Siempre	1	6,2 %	100,0%
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.*

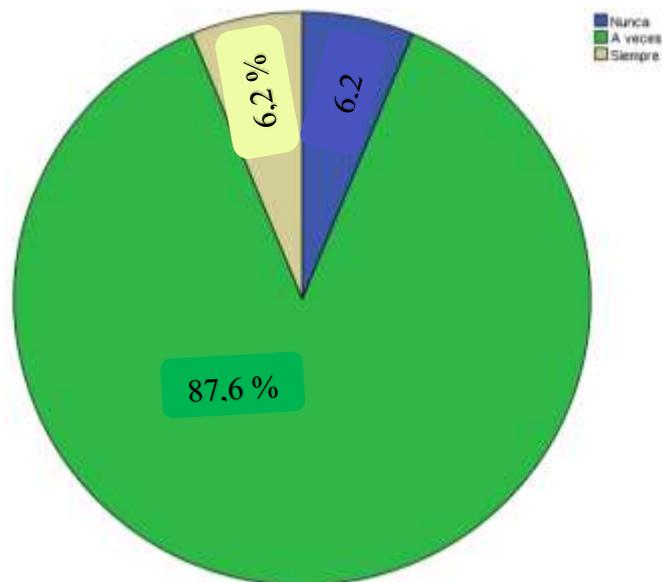


Figura 12. *Pérdida de control en los manejos de su empresa.*

*Fuente: Tabla 12.*

**Interpretación:**

El 87,5 % de los gerentes encuestados de las MYPES del rubro venta por menor de artículos de ferretería, manifestaron que a veces se observa la pérdida de control en los manejos de sus empresas.

Tabla 13. *Crecimiento y/o expansión de su empresa.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
A veces	9	56,2 %	56,3 %
Siempre	7	43,8 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías*

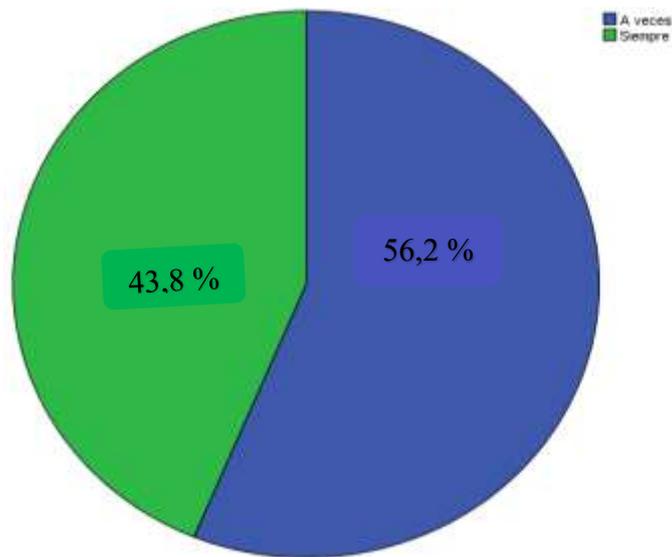


Figura 13. *Crecimiento y/o expansión de su empresa.*

*Fuente: Tabla 13.*

**Interpretación:**

El 56,2 % de los gerentes encuestados de las MYPES del rubro venta por menor de artículos de ferretería, manifestaron que a veces observan el crecimiento y/o expansión de su empresa.

Tabla 14. *Obligación a invertir para cubrir las necesidades de su empresa.*

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	6	37,5 %	37,5 %
A veces	8	50,0 %	87,5 %
Siempre	2	12,5 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

*Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.*

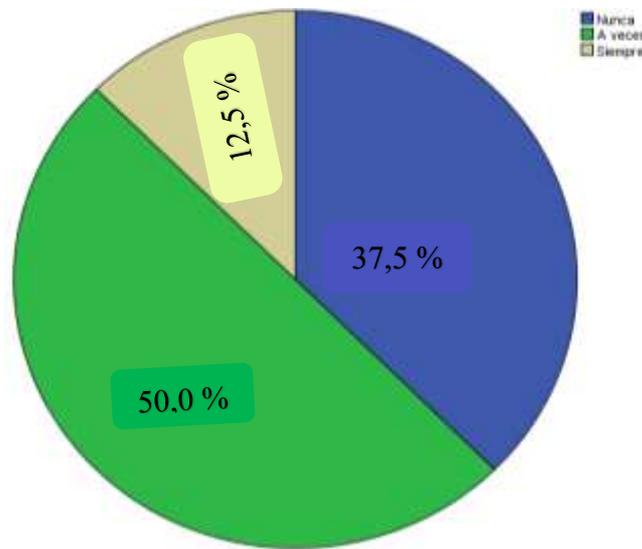


Figura 14. *Obligación a invertir para cubrir para cubrir las necesidades de su empresa.*

*Fuente: Tabla 14.*

**Interpretación:**

El 50 % de los gerentes encuestados de las MYPES del rubro venta por menor de artículos de ferretería, manifestaron que a veces se han visto obligados a invertir para cubrir las necesidades de su empresa.

Tabla 15. Necesidad de buscar recursos ajenos.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	8	50,0 %	50,0 %
A veces	8	50,0 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

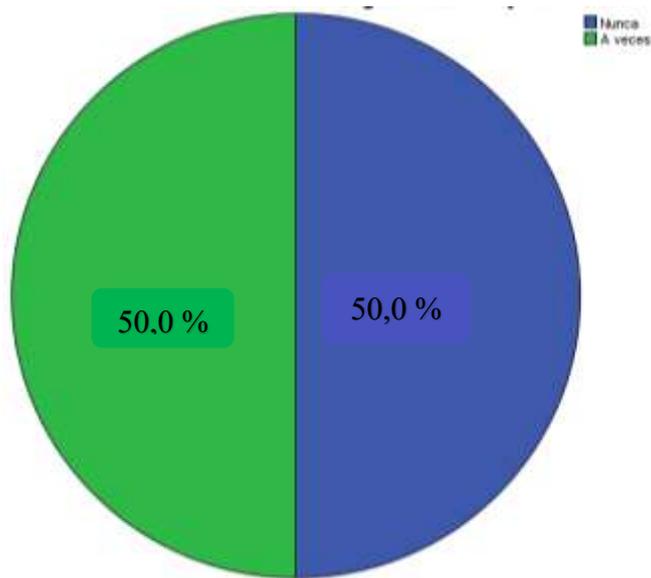


Figura 15. Necesidad de buscar recursos ajenos.

Fuente: Tabla 15.

### Interpretación:

El 50 % de los gerentes encuestados de las MYPES del rubro venta por menor de artículos de ferretería, manifiestan que nunca se han visto obligados a buscar recursos ajenos.

Tabla 16. Preocupación por acumular recursos propios (ahorros).

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	3	18,8 %	18,8 %
A veces	11	68,8 %	87,6 %
Siempre	2	12,4 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

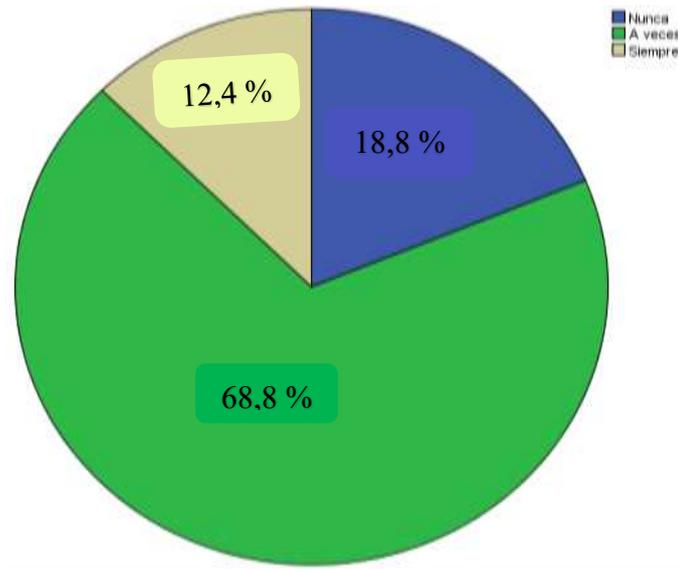


Figura 16. Preocupación por acumular recursos propios (ahorros).

Fuente: Tabla 16.

**Interpretación:**

El 68,8 % de los gerentes encuestados de las MYPES del rubro veta por menor de artículos de ferretería, manifestaron que a veces se preocupan por acumular recursos propios (ahorros).

Tabla 17. Buscar nuevos socios para la ampliación de su empresa.

Datos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa porcentual	Frecuencia relativa acumulada porcentual
Nunca	14	87,6 %	87,6 %
A veces	1	6,2 %	93,8 %
Siempre	1	6,2 %	100,0 %
Total	16	100,0 %	

Fuente: Encuesta dirigido a los gerentes de las MYPES ferreterías.

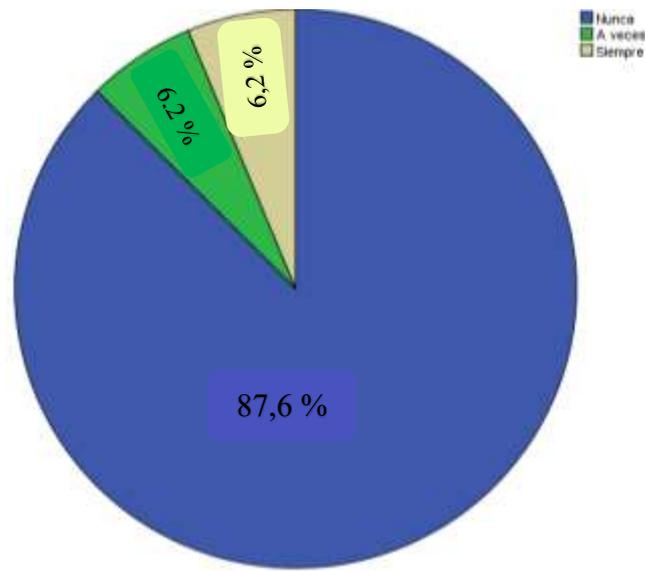


Figura 17. Buscar nuevos socios para la ampliación de su empresa.

Fuente: Tabla 17.

**Interpretación:**

El 87,5 % de los Gerentes encuestados de las MYPES del rubro venta por menor de artículos de ferreterías, manifestaron que nunca buscan e ingresan nuevos socios para la ampliación de su empresa.

## **4.2. Análisis de resultados:**

### **Referente a las características de los representantes de las micro y pequeñas empresas.**

El 68,8% de los representantes son varones (*Tabla 1*), estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Renfijo (2011), quien el 57% de los representantes es del sexo masculino, asimismo coinciden con los resultados encontrados por Chiroque (2013), quien determino que el 63 % de los representantes son del sexo masculino también contrasta con los resultados encontrados por Lozano (2011), quien determino que el 70% de los representantes son de sexo masculino, así como contrasta con los resultados encontrados por Infante (2015) quien especifica que el 62,5 % de los representantes son de sexo masculino. Estos resultados nos demuestran que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro Ferreterías, Independencia 2016, están dirigidas por varones ya que por tradición y por el mismo esfuerzo físico que requiere.

El 37% de los gerentes son personas adultas (*Tabla 2*), que se encuentran en edad promedio de 38 a 45 años, estos resultados contrastan con Chiroque (2013), que el 70 % de las edades de los propietarios de las micro y pequeñas empresas tienen la edad entre los 26 y 60 años, al analizar estos resultados nos da a conocer que la mayoría de los microempresarios son adultos y que son capaces de emprender con dedicación y esfuerzo.

El 50% tienen el grado de instrucción secundaria completa (*Tabla 3*), Estos resultados coinciden con Infante (2015) para quien el 57,5% tienen el grado de instrucción educación secundaria completa, asimismo contrasta con Lozano (2014), para quien el 40 % de los dueños o representantes encuestados tiene grado de instrucción primaria completa. Estos resultados nos demuestran que no tuvieron oportunidad para prepararse, pero para ellos no fue un obstáculo para emprender y arriesgarse a obtener su propia empresa.

## **Respecto a las fuentes de financiamientos en las MYPES.**

El 50% manifiestan que nunca trabajan horas extras en su empresa (Tabla 4), Este resultado nos indica que la empresa no explota a sus colaboradores para obtener beneficio económico y así tener más ganancias.

El 62,5% manifiestan que nunca pagan bajos salarios a sus colaboradores para obtener ganancias para su empresa (Tabla 5), ya que ellos consideran que el crecimiento de la empresa depende el esfuerzo de los colaboradores, pero no pagan el sueldo mínimo.

El 62,5% manifiestan que siempre invierten sus ganancias en su empresa (Tabla 06), los representantes de las MYPES del rubro ferreterías manifiestan que es importante invertir las ganancias hasta tener estabilidad económica como se observa en la siguiente tabla.

El 50% manifiestan que a veces invierten su capital propio en su empresa (Tabla 07), en el resultado obtenido se observa que prefieren invertir sus ganancias, estos resultados tiene relación con Gitman (2003) donde manifiesta que las empresas tienen la necesidad de recurrir a otras entidades para financiar sus empresas recibiendo de ellas fondos, materiales, productos y servicios para ser utilizadas en las operaciones propias. Una empresa opta por buscar varias veces financiamiento al año debido a la situación en que se encuentre y Emery (2000) manifiesta que los recursos propios son los fondos provenientes de la empresa, algunos de ellos alcanzan estar conformados por el uso de reservas y la reinversión de utilidades retenidas; y por último constituye una de las primordiales fuentes a las cuales se recurre para financiar el crecimiento, ya que involucra menor pérdida de control.

El 43,8% manifiestan que a veces solicitan préstamos bancarios (Tabla 10). En las micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías de Independencia mencionan que a veces solicitan para poder invertir en capital de trabajo para hacer crecer el negocio.

En la *Tabla 9*, tuvo la opción de obtener crédito de mercadería a sus proveedores teniendo como resultado que del total de los gerentes encuestados el 75% manifiestan que siempre piden créditos de mercaderías a sus proveedores, Información que tiene relación con Infante (2015), El 80% de las micro y pequeñas empresas requirieron créditos en los dos últimos años, el 62,5% lo requirió en un banco.

En la *tabla 11*. El total de los gerentes encuestados el 87,5% manifiestan que nunca buscan prestamos de familiares para su empresa y el 12,5% manifiestan que a veces buscar préstamos de familiares para su empresa no es la mejor opción.

En la *Tabla 12*. Del total de los encuestados el 87,5% manifiestan que a veces se observa la pérdida de control en los manejos de su empresa, seguida de un 6,3% que manifiestan que nunca y siempre. Este resultado se debe a la falta de financiamiento.

En la *tabla 13*, nos da como resultado que del total de gerentes encuestados el 56.3% manifiestan que a veces observan el crecimiento y/o expansión de su empresa y un 43,8% manifiestan que siempre. Esta información tiene relación con Bravo (2008), donde manifiesta que un 100% de las MYPES solicitó financiamiento para la compra de mercancía, dado que los precios en este rubro varían constantemente, es por ello que buscan la manera de aprovechar los precios al momento o de alguna oferta, el 66,67% de la población necesitaron financiamiento para la ampliación de la empresa debido a que son empresas pequeñas; es una de las insuficiencias primordiales de ellas ya que ellas investigan el crecimiento de la misma, y el 33,33% de las empresas necesitaron financiamiento para cubrir obligaciones con proveedores por causa de que los fondos que tenían disponibles no cubrían las deudas que ellos contarían en esos momentos,

En la *tabla 14*, del total de los gerentes encuestados el 50% manifiestan que a veces se han visto obligados a invertir para cubrir las necesidades de su empresa.

En la *tabla 15*, del total de los gerentes encuestados el 50% manifiestan que se han visto obligados a buscar recursos, mientras que el 50% manifiestan que nunca, sabemos que cuando hay necesidad dentro de la empresa es necesario buscar financiamiento.

En la *tabla 16*: Del total de los gerentes encuestados el 68,8% manifiestan que a veces se preocupan por acumular recursos propios (ahorros), seguida del 18,8 % manifiestan que nunca y el 12,5% manifiestan que siempre. Es necesario ahorrar, pero si hay necesidad para solucionar alguna dificultad dentro de la empresa es necesario buscar recursos propios esta información tiene relación con Infante (2015), donde manifiesta que el 80,5% se dedica al rubro por más de 3 años y el 19,5% tiene dos a tres años en el rubro. Igualmente, el 67,5% instruyeron sus actividades con capital propio y el 32,5% con capital ajeno y según Bravo (2008) un 100% de la MYPES, solicitó financiamiento para la compra de mercancía, dado que los precios en este rubro varían continuamente, es por ello que indagan la manera de aprovechar los precios al instante o de alguna oferta, el 66,67% de la MYPES solicitaron financiamiento para la ampliación de la empresa; es una insuficiencia principales de aquellas ya que buscan el crecimiento de la misma, y el 33,33% de las empresas solicitaron financiamiento para cubrir algunas obligaciones con proveedores por causa de que los fondos que poseían favorables no cubrían las deudas que ellos necesitaban en esos instantes.

En la *tabla 17* en cuanto al ingreso de nuevos socios se tuvo como resultado que del total de los gerentes encuestados el 87,5% manifiestan que nunca ingresan nuevos socios para la ampliación de su empresa.

## V. Conclusiones

### 5.1. Conclusiones

- La totalidad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta por menor de artículos de ferretería del distrito de Independencia, 2016 tiene como representante en la mayoría absoluta son dirigidas por hombres, que en su mayoría son personas adultas de 38 años a más, que tienen estudios de secundaria completo. En cuanto a las fuentes de financiamiento, del total de los gerentes manifiestan que siempre trabajan de la mano con los proveedores ya que les brinda las facilidades de pago, por las dificultades de obtener financiamiento es por ello que se ven obligados a cerrar sus negocios, para afrontar esta situación muchos emprendedores buscan aliados tales como los propios proveedores los cuales les brindan facilidades de pago.
- Del total de los gerentes el 68,8% de los gerentes son de sexo masculino y el 31,2% son de sexo femenino, de las cuales en su mayoría el 37% de los representantes son personas adultas, que se encuentran en la edad promedio de 38 a 45 años. En cuanto al grado de instrucción los representantes de las MYPES del total de los encuestados el 50% tienen el grado de instrucción secundaria completa, seguido del 25% tiene como grado de instrucción Superior Universitario Completo. Estos resultados nos demuestran que hay personas sin estudio técnico, que por falta de empleo y oportunidades de superación deciden tener su propio negocio y se arriesgan a emprender.
- Del total de los Gerentes encuestados el 50% manifiestan que nunca trabajan horas extras en su empresa y el 43.8% de los gerentes manifiestan que a veces solicitan préstamos bancarios, estas empresas consideran que solicitar un crédito es demasiado burocrático, además por los intereses y el tiempo que genera para terminar de pagar el préstamo y que están seguros que ni les aprobarían el monto esperado. El 75% manifiestan que siempre piden créditos de mercaderías obtenidos de proveedores, estas micro y pequeñas empresas consideran que es mejor pedir créditos de mercadería ya que tiene hasta más

de un mes de plazo de pago. Es por ello que el 93.8% de los gerentes manifiestan que nunca trabajan con tarjetas de crédito para financiar su empresa y que el 87.5% manifiestan que nunca buscan prestamos de familiares para su empresa por los problemas que podrían generar.

## 5.2. Recomendaciones

- Los representantes de las microempresas deben buscar información de entidades bancarias como Mibanco que ofrece capital de trabajo a empresarios de micro y pequeñas empresas ya sean personas naturales o jurídicas para incrementar el capital de trabajo a través del financiamiento de mercadería, materias primas, insumos o materiales. Y así lograr el crecimiento de la empresa.
- Los representantes deben formalizarse y llevar un mejor control en cuanto a la entrada y salida de productos, asimismo los ingresos y egresos de efectivo.
- Las micro y pequeñas empresas del rubro de ferretería del distrito de Independencia deben invertir sus ganancias y trabajar de la mano con los proveedores para poder lograr el crecimiento que busca cada empresa, teniendo en cuenta que este rubro es muy amplio en cuanto a la variedad de mercadería, para las micro y pequeñas empresas el financiamiento de entidades bancarias son limitados debido a que muchos de ellos no cuentan con todos los requisitos, del mismo modo los intereses son altos y el periodo de pago son amplios.

## Referencias bibliográficas

- Balois, N. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Sihuas*. Recuperado el 11 de 11 de 2018, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_BALOIS\\_L%C3%93PEZ\\_NATTSUMY\\_NIEVE\\_S.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1091/FINANCIAMIENTO_MYPE_BALOIS_L%C3%93PEZ_NATTSUMY_NIEVE_S.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Baptista, T. (2013). *Determinates de la estructura de capital para las PYMES Españolas*. Recuperado el 4 de 11 de 2017, de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31041/Merger%20Capitulos%20ULTIMO%20imprimir%20%281%29.pdf?sequence=1>
- Benancio, D. (2012). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del Distrito de Huarmey*. Recuperado el 15 de 08 de 2017, de <https://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/view/817/483>
- Briceño, G. (2011). *Estrategias de Financiamiento a corto plazo para las pymes del Sector Ferretero del Municipio*. Tesis, Universidad de los Andes, San Rafael de Carvajal del Estado de Trujillo. Recuperado el 14 de 8 de 2017, de [http://bdigital.ula.ve/storage/pdftesis/pregrado/tde\\_arquivos/25/TDE-2012-09-21T03:53:55Z-1729/Publico/girosugeidy.pdf](http://bdigital.ula.ve/storage/pdftesis/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2012-09-21T03:53:55Z-1729/Publico/girosugeidy.pdf)
- Chauca, L. M. (2015). *Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio - rubro compra / venta de calzado de Chibote*. Chibote.
- Chavez, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Tunbes*. Tesis . Recuperado el 20 de 11 de 2018, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/CHAVEZ\\_APONTE\\_ROVERTO\\_CARLOS\\_FINANCIAMIENTO\\_CAPACITACION\\_RENTABILIDAD\\_MYPE\\_FERRETERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/583/CHAVEZ_APONTE_ROVERTO_CARLOS_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_MYPE_FERRETERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Administración Financiera* (primera Edición ed.). México: Editorial McGraw- Hill Interamericana.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración, Proceso Administrativo en las Empresas* (Tercera Edición ed.). México: McGraw- Hill Interamericana Editores.
- Chiong, M. (2016). *Caracterización del financiamiento de las MYPEs del sector comercio- rubro compra y venta de accesorios deportivos del Distrito de Calleria, 2016*. Pucallpa. Recuperado el 24 de 11 de 2018, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1179/CARACTERIZACION\\_FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_CHIONG\\_TUESTA\\_MANUEL\\_ENRIQUE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1179/CARACTERIZACION_FINANCIAMIENTO_MYPE_CHIONG_TUESTA_MANUEL_ENRIQUE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Chiroque, C. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro artículos de ferreterías del mercado modelo de Piura, 2012*. Recuperado el 20 de 11 de 2018, de <https://es.slideshare.net/JaimeRaulLupucheTimana/tesis-27927309>
- Cuervo, K. (s.f.). las ferreterías, un negocio rentable para el bolsillo. *Finanzas personales*. Recuperado el 11 de 10 de 2017, de <https://www.finanzaspersonales.co/ahorro-e-inversion/articulo/tener-una-ferreteria-es-buen-negocio/64982>
- Dominguez, J. (2015). *Manual de Metodología de la Investigación Científica (MIMI)*. Chimbote, Peru: Tercera Edición.
- El Comercio. (08 de Septiembre de 2015). OIT: mypes son las mayores generadoras de empleo en la región. *El Comercio*. Recuperado el 6 de agosto de 2017, de <http://elcomercio.pe/economia/mundo/oit-mypes-son-mayores-generadoras-empleo-region-noticia-1839318>
- Expreso. (18 de Agosto de 2018). Perú: Situación de las micro y pequeñas empresas. *EXPRESO*. Recuperado el 11 de noviembre de 2018, de <https://www.expreso.com.pe/opinion/alfredo-palacios-dongo/peru-situacion-de-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Gilberto, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresa*. Mexico : Pretence Hall.
- Gitman, L. (1996). *Administración Financiera Basica*. Mexico: 2da. Edición Editorial Haria.

- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Infante, S. (2015). *Caracterización del financiamiento, la capacitación la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta de artículos de ferreterías del Distrito Sullana, 2013*. ULADECH.
- LEY N° 30056. (1 de julio de 2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. *LEY N° 30056*. Lima, Lima, Peru: Congreso de la República. Obtenido de [https://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI\\_LEY\\_30056/ley30056.pdf](https://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley30056.pdf)
- Majluf, M. y. (1984). *Teoría de la jerarquía financiera*. New York: CEMA .
- Ochoa, J. (20 de 6 de 2018). Pymes emplean al 75% de la PEA. *El Peruano*. Recuperado el 12 de 11 de 2018, de <https://elperuano.pe/noticia-pymes-emplean-75-de-pea-y-destacan-emprendimientos-67499.aspx>
- SUNAT. (2015). Características de la micro y pequeñas empresas. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>
- Van Horne, J. y Wachowicz, M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimotercera Edición ed.). México .
- Zoppa, A. y McMahon, R. (2002). *Pecking Order Theory And The Financial Structure Of Manufacturing SMEs From Australia's Business Longitudinal Survey*. Australia: School of Commerce Research Paper Serie 02-1. Recuperado el 12 de noviembre de 2014, de <https://pdfs.semanticscholar.org/0a58/c135829b6647c299a39b2606fe026dfd486e.pdf>

## Anexos

### Anexo 1

Relación o reporte de micro y pequeñas empresas.

N°	Ferreterías	Ubicación
01	Ferreteros Dos de Mayo	Jr. Elías Aguirre N°123 – Barrio de Quinuacocha Oeste – Independencia
02	Ferreteros EVONORANDINA	Av. Independencia S/N – Barrio Palmira Bajo.
03	Ferretería SAN JACINTO	Av. Centenario N° 2778 – Barrio Vichay.
04	Ferretería JULY	Av. Centenario Paje. La Luna S/N – Barrio Palmira Alto.
05	Ferretería e Inversiones JUNIOR	Jr. Las Palmeras S/N – Shancayan
06	FERREPERÚ	Intersección Av. Los Eucaliptos con Calle El Alcanzar S/N – Barrio Shancayan
07	Ferretería “GRUPO CENTER”	Intersección Av. Los Eucaliptos con Jr. El pinar S/N – Barrio Shancayan
08	Ferreterías Transportes QUISPE	AV. Los Eucaliptos N° 460 - Barrio Shancayan.
09	Ferretería Barreto	Av. Centenario N°269. – Barrio Centenario
10	Ferretería Cascapampa	Av. Las Flores S/N – Barrio Nicrupampa.
11	Ferretería JHON	Jr. Daniel Villaizan N° 269 – Centenario
12	Ferretería NICRUPAMPA	Av. La Flores S/ N – Barrio Nicrupampa.
13	Ferretería TAMARA	Av. Confraternidad Internacional Este N°708 – Nicrupampa.
14	Ferretería Multiservicios Ximena	Jr. Corongo N° 135 - Barrio Centenario
15	Ferretería Solís	Av. Augusto B. Leguía N°758
16	Ferretería Melgarejo	Calle Tecnología S/n Ultimo Paradero Línea 12 Shancayan

Fuente: Municipalidad Distrital de Independencia/ Área de Registro/ Mesa de partes 2015.

## Anexo 2

### Encuesta

#### I. Datos generales:

##### 1.1. Genero

- a) Masculino
- b) Femenino

##### 1.2. Edad

- a) De 24 a 26 años.
- b) De 27 a 32 años.
- c) De 33 a 37 años.
- d) De 38 a 45 años.
- e) De 45 años a más.

##### 1.3. Grado de Instrucción.

- a) Secundaria Incompleto.
- b) Secundaria Completo
- c) Superior Técnico
- d) Superior Univ. Incompleto
- e) Superior Univ. Completo

Nunca (1)	A veces (2)	Siempre (3)
-----------	-------------	-------------

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		-		+
1	Con que frecuencia trabaja horas extras en su empresa	1	2	3
2	Requiere pagar bajos salarios a sus empleados para obtener más ganancias para su empresa	1	2	3
3	Invierte sus ganancias en su empresa	1	2	3
4	Invierte su capital propio en su empresa	1	2	3
5	Solicita créditos bancarios	1	2	3
6	Obtiene crédito de mercaderías por parte de sus proveedores	1	2	3
7	Trabaja con tarjetas de crédito	1	2	3
8	Busca préstamos de familiares para su empresa	1	2	3
9	Pérdida de control en los manejos de su empresa	1	2	3
10	Observa el crecimiento y/o expansión de su empresa	1	2	3
11	Usted en muchas ocasiones se ha visto obligado a invertir para cubrir las necesidades de negocio.	1	2	3
12	Alguna vez necesito obtener dinero que le llevo a buscar recursos ajenos	1	2	3
13	Se preocupa usted por acumular recursos propios (ahorros)	1	2	3
14	Usted prefiere nuevos socios para la ampliación de su empresa	1	2	3