



**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA
DE UTILES DE OFICINA DEL DISTRITO DE
CHIMBOTE, 2015.**

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

AUTORA:

BACH. LIDIA HILDA MENDOZA LÓPEZ

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2018



**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE**

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO - RUBRO COMPRA/VENTA
DE UTILES DE OFICINA DEL DISTRITO DE
CHIMBOTE, 2015.**

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

AUTORA:

BACH. LIDIA HILDA MENDOZA LÓPEZ

ASESOR:

MGTR. FERNANDO VÁSQUEZ PACHECO

CHIMBOTE - PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS

DR. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA
PRESIDENTE

MGTR. JUAN MARCO BAILA GEMÍN
SECRETARIO

DR. EZEQUIEL EUSEBIO LARA
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios:

Quien ha forjado mi camino y me ha dirigido por el sendero correcto. Eres quien guía el destino de mi vida.

A mi asesor:

Al Mgtr. Econ. Fernando Vásquez Pacheco por sus conocimientos, orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente investigación se cristalice.

DEDICATORIA

A mis padres quienes me dieron la vida, educación, apoyo y consejos.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios:** El 100% de los dueños de las Mypes estudiados, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% son del sexo femenino y el 40% tiene secundaria completa. **Respecto a las características de las Mype:** El 80% de las Mype estudiadas tienen más de 3 años en el rubro, el 60% tienen más de 2 trabajadores permanentes y el 50% dijo que no tienen ningún trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 90% de las Mype estudiadas obtuvo financiamiento de terceros, el 80% lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% fue a corto plazo y el 90% lo empleó en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las Mype estudiadas (80%) financiaron sus actividades de compra/venta de útiles de oficina con créditos de terceros y es del sistema bancario, fundamentalmente.

Palabra clave: Financiamiento, Mype.

ABSTRACT

The main objective of this research work was to: Describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector - purchase / sale of office supplies for the district of Chimbote, 2015. The research was descriptive, to carry it out chose a population sample of 10 Mypes, to whom a questionnaire of 19 closed questions was applied, using the technique of the survey; obtaining the following results: Regarding entrepreneurs: 100% of the owners of the Mypes studied, their age ranges from 26 to 60 years; 60% are female and 40% have high school. Regarding the characteristics of the Mype: 80% of the Mype studied have more than 3 years in the field, 60% have more than 2 permanent workers and 50% said they have no casual workers. Regarding financing: 90% of the MSEs studied obtained financing from third parties, 80% obtained it from non-banking entities, 100% were short-term and 90% used it in working capital. Finally, it is concluded that the majority of the MSEs studied (80%) financed their activities for the purchase / sale of office supplies with third-party loans and it is primarily from the banking system.

Keyword: Financing, Mype.

CONTENIDO

CARÁTULA	i
CONTRACARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
I.INTRODUCCIÓN	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA	18
2.1 Antecedentes:.....	18
2.1.1 Internacionales	18
2.1.2 Nacionales	20
2.1.3 Regionales	22
2.1.4 Locales.....	22
2.2 Bases teóricas.....	24
2.2.1 Teorías del financiamiento	24
2.2.2 Teorías de la empresa.....	32
2.2.3 Teorías de las micro y pequeñas empresas (Mypes)	34
2.3 Marco conceptual.....	36
2.3.1 Definiciones de financiamiento.....	36
2.3.2 Definiciones de empresa	36
2.3.3 Definiciones de micro y pequeñas empresas.....	36
2.3.4 Definición del sector comercio	37
2.3.5 Definición de útiles de oficina	37
III.METODOLOGÍA	38
3.1 Diseño de la investigación	38
3.2 Población y muestra	38
3.2.1 Población.....	38
3.2.2 Muestra.....	38

3.2	Definición y operacionalización de las variables	38
3.4	Técnicas e instrumentos	41
3.4.1	Técnicas.....	41
3.4.2	Instrumentos	41
3.5	Plan de análisis.....	41
3.6	Matriz de consistencia.....	41
3.7	Principios éticos	42
IV.	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.	43
4.1	Resultados	43
4.1.1	Respecto al objetivo específico 1:.....	43
4.1.2	Respecto al objetivo específico 2:.....	44
4.1.3	Respecto al objetivo específico 3	45
4.2	Análisis de resultados	46
4.2.1	Respecto al objetivo específico 1	46
4.2.2	Respecto al objetivo específico 2.....	46
4.2.3	Respecto al objetivo específico 3	47
V.	CONCLUSIONES	48
5.1	Respecto al objetivo específico 1	48
5.2	Respecto al objetivo específico 2.....	48
5.3	Respecto al objetivo específico 3.....	48
5.4	Conclusión general:	49
VI.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	50
6.1	Referencias bibliográficas.....	50
6.2	Anexos	54
6.2.1	Anexo 01: Cuestionario.....	54
6.2.2	Anexo 02: Tablas de resultados	57

ÍNDICE DE CUADROS

N°	DESCRIPCIÓN	PÁG.
01	Respecto al objetivo específico 1	42
02	Respecto al objetivo específico 2	43
03	Respecto al objetivo específico 3	44

I. INTRODUCCIÓN

Entre los países desarrollados, Italia es uno de los que muestra una mayor relevancia del sector de las PYMES.; porque más del 70% del empleo es generado en PYMES, y un porcentaje similar de las exportaciones totales del país proviene de ellas. Asimismo, existe una larga tradición de 53 PYMES de origen familiar que orientan su desarrollo hacia el mercado externo de productos tradicionales de alta calidad. El concepto del “made in Italy” incluye el diseño, el embalaje y la presentación de productos de alta calidad y que tiene como mercado objetivo la creciente clase media mundial, más accesible como resultado de la globalización **(Solimano, Pollack, Wainer y Wurgaft, 2007)**.

En los países de la Unión Europea, los gobiernos regionales y municipales juegan un papel importante en la elaboración y aplicación del fomento a las PYME, que incluye, además del financiamiento, programas de capacitación, apoyo a la investigación y el desarrollo, servicios de información, promoción de exportaciones, organización de asociaciones de exportadores y de conglomerados industriales regionales. Un concepto básico del modelo italiano de promoción a las PYMES, que merece destacarse, es que la generación de las políticas participativas desde la base, es decir, los propios interesados, a través de sus organizaciones gremiales y de los gobiernos municipales y regionales **(Solimano, Pollack, Wainer y Wurgaft, 2007)**.

En las diferentes leyes nacionales o locales de fomento a las PYMES que se aplican en los países, se utiliza un conjunto de instrumentos operativos para financiar el desarrollo de estas empresas. Se pueden resumir en los siguientes:

-Subsidio a la inversión: es un beneficio financiero a las PYMES que cumplan con las condiciones establecidas en las leyes respectivas. No están obligadas al reembolso del capital ni al pago de intereses. El subsidio se limita a un porcentaje variable de los gastos **(Solimano, Pollack, Wainer y Wurgaft, 2007)**.

-Subsidio para los gastos de gestión: es igual al anterior pero se considera un ingreso para los efectos tributarios.

- Subsidio al pago de intereses: cuando hay un crédito de mediano y largo plazo; consiste en una subvención a la tasa de interés que cobran los bancos e instituciones financieras, en beneficio de la PYME.
- Subsidio a los contratos de leasing. Se aplica el mismo tratamiento que a los subsidios al pago de intereses.
- Otorgamiento de garantías: los recursos contemplados en las leyes se utilizan para otorgar garantías, totales o parciales, que habiliten a las PYMES a obtener del sistema financiero créditos de mediano y largo plazo, de acuerdo a programas de inversión.
- Beneficios tributarios, que le permiten a la PYME pagar menos impuestos (**Solimano, Pollack, Wainer y Wurgaft, 2007**).

En Estados Unidos también hay políticas bastante activas de apoyo a micro y pequeñas empresas. En este proceso, un papel muy importante es jugado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (Small Business Administration, SBA), una agencia independiente perteneciente a la rama ejecutiva del Gobierno Federal. Esta agencia tiene la responsabilidad de proporcionar asistencia a pequeños negocios en cuatro áreas: promoción, administración, apoyo para licitaciones, y asistencia financiera. La asistencia financiera se hace llegar principalmente mediante; (a) programas de Préstamos a Negocios, (b) programas de inversión de la SBA, (c) programas de préstamo en casos de desastre y (d) Fianzas para contratistas (**Solimano, Pollack, Wainer y Wurgaft, 2007**).

En América Latina y el Caribe, la estructura productiva de las MYPE se caracteriza por la existencia de pequeños establecimientos productivos, donde el tamaño de la empresa influye en la capacidad para innovar, competir, exportar y financiarse. Por ejemplo, un estudio realizado en Colombia por la Fundación Corona en el 2005, evidenció la reducida dimensión de las microempresas, en aspectos permanentes como la excesiva dependencia de sus fondos propios, la restricción al acceso del crédito bancario, la utilización más financiera que comercial de los créditos de provisión y la existencia de costos financieros elevados dada su posición objetiva de riesgo, en la que adicionalmente existen otras deficiencias estructurales que dificultan el desarrollo de las MIPYMES y que la limitan para aprovechar las ventajas de la globalización, como por ejemplo: reducidos mercados, bajo desarrollo tecnológico, baja calificación de la fuerza de

trabajo, limitaciones para aplicar nuevas técnicas de gestión, precario diseño organizativo y limitaciones para actividades exportadoras.

Es por ello que, el desarrollo de la micro, pequeña y la mediana empresa se sustenta, en gran medida, por la implementación de políticas estatales que permiten a estas unidades económicas, fortalecer sus actividades productivas y los modelos de gestión que éstas implementan según sus objetivos y estrategias; aspectos que conforman el contexto tecno-productivo de este tipo de organizaciones (**Zambrano, 1988**).

Sin embargo, desde el inicio del siglo actual, las MIPYMES son fuente importante de producción y empleo, adicionalmente, el proceso de internacionalización las ha llevado a importantes mercados extranjeros, como los Estados Unidos y los países de la Unión Europea, que demandan alto valor agregado. En la actualidad se estima que existen más de 1.2 millones de pequeñas y medianas empresas en funcionamiento que generan el 60% del empleo industrial en Colombia (**Revista Gerente, 2008**).

Asimismo, la política de apoyo a la microempresa se ha centrado en aumentar la productividad de las microempresas para lograr una mayor competitividad de sus productos, mejorar su acceso al crédito, optimizar sus canales de comercialización e insertarlas en los mercados para mejorar sus niveles de ingresos y el nivel de vida de sus propietarios y trabajadores.

El Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo son los entes encargados de proponer e incluir en la elaboración del proyecto del Plan Nacional de Desarrollo, las políticas y programas de promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas; el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se encarga de elaborar un plan de acción anual que incluya los programas, planes y acciones que deberá desarrollar el Sistema Nacional de Apoyo a las MIPYMES. Además, el Consejo Nacional de Política Económica y Social – CONPES recomienda políticas dirigidas a las micro, pequeñas y medianas empresas, a ser puestas en ejecución por el Gobierno Nacional, de conformidad con lo que se establezca en el respectivo plan nacional de desarrollo.

Asimismo, el documento CONPES 3484 “Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado” presenta de manera clara las estrategias para la transformación productiva y la mejora sostenible de la productividad y competitividad de las MIPYMES.

Finalmente, dentro del documento en mención, se señalan algunas políticas públicas de apoyo a las MIPYMES que buscan mejorar la competitividad de las mismas. Las políticas que se mencionan son: instrumentos financieros, no financieros y políticas transversales:

- Instrumentos financieros: con el fin de mejorar el acceso a fuentes de financiación y disminuir las barreras de acceso a los servicios financieros; a este respecto, el gobierno ha desarrollado nuevos instrumentos financieros para este tipo de empresas, entre los cuales están las líneas de redescuento y los productos financieros de BANCOLDEX; esta entidad se encarga de colocar recursos para apoyo financiero a las MIPYMES, con unas tasas de interés más bajas que las del mercado.

- Instrumentos no financieros: tienen el objetivo de fortalecer las capacidades técnicas, tecnológicas y de gestión de las MIPYMES, por medio de programas enfocados al cumplimiento de los siguientes propósitos: incentivar la creación de empresas, fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico, facilitar el acceso a mercados y apoyar procesos de capacitación del recurso humano.

- Políticas transversales: dentro de las políticas que tienen impacto sobre las MIPYMES se encuentran:

- El estímulo al aprovechamiento del mercado interno mediante las compras públicas.
- La estrategia de simplificación de trámites (**Gonzales y Bermúdez, 2008**).

En el Perú, las Mypes son un componente muy importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las Mypes brindan empleo al 80% de la Población Económicamente Activa (PEA) y generan cerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Por ello, es indudable que las Mypes abarcan varios 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, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. Sin embargo, y en esta perspectiva, uno de los principales problemas a los que se enfrentan las Mypes en el Perú, es el acceso al financiamiento; entre los obstáculos a acceder al financiamiento desde el punto de vista de la demanda se encuentran: el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los

intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos, y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas usureros y a asociaciones de crédito (juntas). El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Asimismo, el autor citado destaca que, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos cuando casi no se ven las ganancias y estas son el sustento de una o más familias, es muy difícil comenzar a pagar a las entidades financieras, y más aún, con los altos costos del crédito (**Zambrano, 1988**). Estas características, todavía persisten hasta la actualidad, sobre todo en la microempresas.

Otro aspecto muy relevante, es la falta de información por parte de los micro y pequeños empresarios sobre estos entes, la gran mayoría de estos piensa así: "no hago un préstamo, porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa" o no porque no saben los beneficios que también te pueden traer dichas entidades.

Otro aspecto muy relevante e importante es la falta de apoyo del gobierno a las MYPES, es por ello que prefieren estar y operar de manera informal, ya que no gastan en impuestos; asimismo, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo; PIUYTREWQpor lo tanto, no gastan dinero en formalizar su negocio, etc. Dado que las Mypes formalizadas pagan impuestos, los cuales son significativos para su precaria economía (**Zambrano, 1988**).

En la región Ancash, las MYPE presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de las MYPE, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes es en la mayoría de los casos por que los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial, es decir, son renuentes al cambio. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas (**Zorrilla, 2007**).

En la ciudad de Chimbote donde hemos desarrollado el estudio, existen varias Mypes del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, a qué instituciones financieras recurren para obtener dicho financiamiento, entre otros aspectos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general:

Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

Para poder conseguir el objetivo general, planteamos los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.
2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.
3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro/compra venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

La presente investigación se justifica porque permitirá llenar el vacío del conocimiento: es decir, permitirá conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

Asimismo, la investigación se justifica porque permitirá a los micro y pequeños empresarios del ámbito de estudio, darse cuenta cuál es el sistema de financiamiento más apropiado a sus intereses, lo que su vez les permitirá tomar las precauciones del caso para no tener problemas para cumplir con la devolución de los créditos recibidos y utilizados en el crecimiento y desarrollo de sus empresas.

También, la investigación se justifica porque servirá como guía metodológica y práctica, para que otros investigadores mejoren el conocimiento sobre las Mypes de los diferentes ámbitos geográficos existentes en el país, donde predomina este tipo de instituciones empresariales, sobre todo las microempresas.

Finalmente, la investigación se justifica porque su elaboración, presentación, sustentación y aprobación me permitirá obtener el título profesional de Contador Público, lo que a su vez, permitirá que nuestra universidad cumpla con los estándares de calidad establecidos en la Nueva Ley Universitaria. Lo que a su vez contribuirá también, a la mejora de la calidad educativa en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, al exigir que sus estudiantes y egresados, realicen investigación científica, para una mejor comprensión y entendimiento de la realidad local, regional y nacional.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

2.1.1 Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad y país del mundo, menos Perú; sobre la variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Padilla y Fenton (2013) en su trabajo de investigación: “Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México”. El objetivo fue estudiar la estrategia de otorgamiento de créditos a las MIPYME por parte de la banca comercial en México, así como examinar los factores que la incentivan o la obstaculizan. Encontrando tres diferentes modelos de negocio (bancos grandes; bancos regionales o de nicho, y bancos sin área especializada en MIPYME), con divergencias importantes en las estrategias seguidas para atender a este segmento de empresas. Los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad de las mismas empresas, y transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

De Paula y Bolaños (1999) en su trabajo de investigación: “El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: “Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma”. El objetivo fue estudiar el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas (PYMEs) es conveniente, tanto desde el punto de vista económico, como social. En Costa Rica, las PYMEs absorben una parte importante de la fuerza de trabajo, generan un porcentaje significativo de la producción y empiezan a contribuir en el esfuerzo exportador del país. Sin embargo, las PYMEs no participan en la forma que debieran de los servicios que brinda el sistema financiero formal. El acceso a recursos financieros por parte de las PYMEs se ve limitado en diversos frentes. Las PYMEs no tienen acceso a recursos del mercado de capitales, cuyo desarrollo es todavía limitado y concentrado en empresas grandes. Pero muchas de las empresas tampoco disponen de acceso al mercado de crédito o, si lo tienen, enfrentan condiciones

de costo y oportunidad relativamente elevados. Ello hace que acudan a sistemas no formales de crédito, con el consiguiente costo social de una asignación ineficiente de los recursos. Asimismo, en Costa Rica no ha existido un sistema de financiamiento para las PYMEs, que enfrente los problemas derivados de los altos costos de transacción y las imperfecciones generadas por la insuficiencia de información sobre su calidad crediticia. Los esfuerzos para llevar recursos a este tipo de empresas han respondido más a acciones aisladas de diferentes intermediarios, nacionales o internacionales, que al desarrollo de un programa sistémico por parte de las autoridades. En este trabajo se presenta una propuesta para avanzar, de manera paulatina, en la creación de un sistema financiero para las PYMEs. La propuesta se concibe en dos etapas. En la primera, se propone la creación de un ente que actúe como coordinador del sistema, definiendo reglas de juego, promoviendo iniciativas y canalizando recursos para compensar costos que limitan el acceso de las PYMEs al sistema financiero formal; también se plantea la necesidad de crear una unidad especializada en atención a las PYMEs en uno de los bancos estatales (eventualmente, se propone especializar al banco). En la segunda etapa, se evaluaría la experiencia adquirida para avanzar, de ser conveniente, hacia el establecimiento de una institución financiera de segundo piso, destinada al apoyo financiero de las PYMEs y encargada de desarrollar ciertas áreas e instrumentos del mercado financiero y de capitales, que permitan a las PYMEs tener acceso a recursos de largo plazo para el financiamiento de sus actividades.

Echavarría (2006) en su trabajo de investigación denominado: “Alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) Mexicanas”, realizado en la ciudad de México - México. Cuyo objetivo general fue: Determinar las alternativas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas (MYPE) Mexicanas. Cuya metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/transversal. Llegó a los siguientes resultados: Las MYPE son de vital importancia para el desarrollo económico de México. Sin embargo, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, que es el financiamiento, pues la banca múltiple que debía apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos se paralizaron

por los efectos de la crisis económica en 1994-95, pues sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero y casi hacen quebrar a los bancos, por ello, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro, pero el daño ya estaba hecho, es por ello que, los bancos sólo se atreven a prestarle dinero al gobierno y a las grandes empresas, por temor a que se repitan los hechos.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del Perú, menos en la región Ancash, que hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Ferreyros (2011) en su trabajo de investigación denominado: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería–provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010”. Tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubros útiles de oficina del distrito de Callería, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 15 microempresas de una población de 60, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 60% son del sexo masculino y el 40% tienen grado de instrucción superior no universitario completa. Asimismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 87% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee un trabajador permanente y el 47% manifestó que posee un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% del financiamiento fue de terceros y de entidades bancarias y en los años 2009 y 2010, el 89% invirtieron sus créditos recibidos en capital de trabajo.

Infante (2013) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013- 2014, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 62.5% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de los bancos y el 50% lo usaron como capital de trabajo. Finalmente, concluye que: La mayoría de las Mypes obtiene financiamiento de los bancos y más de la mitad no capacitan a su personal.

Tacas (2011) en su trabajo sobre: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010, realizado en la ciudad de Pucallpa – Perú. Cuyo objetivo general fue: Determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. Encontró los siguientes resultados: **Respecto a las características de los dueños de las Mypes del ámbito de estudio:** El 100% de los empresarios de las MYPE del ámbito de estudio su edad fluctúa entre 26 y 60 años; el 100% son del sexo masculino; el 40% tienen secundaria completa y el 80% son de ocupación ebanistas de muebles y comerciante de muebles; **Respecto a las características de las Mypes:** El 60% de las MYPE tienen más de tres años en el rubro y la actividad; el 80% son formales; el 60% tienen dos trabajadores permanente y el 60% tienen un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** El 60% utilizan financiamiento propio (autofinanciamiento); el 50% solicito financiamiento a entidades bancarias; el 100% de las MYPE que tuvieron crédito recibido de terceros, fue de corto plazo y el 50% de dicho crédito lo invirtieron en mejoramiento y/o ampliación de sus locales.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes regionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en la región de Ancash, menos la provincia de Santa; donde se hayan utilizado la misma variable y unidades de análisis de nuestra investigación.

Baltazar (2014) en su trabajo de investigación denominado: Características del financiamiento del crédito bancario en las medianas y pequeñas empresas del sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Casma, periodo 2012, tuvo por objetivo describir las características del financiamiento del crédito bancario en las Mypes del sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Casma, periodo 2012. La investigación fue cuantitativa y descriptiva. Para su realización se escogió una muestra de 11 Mypes de una población 16 Mypes del sector comercio de venta de insumos agrícolas. Se aplicó la técnica de encuesta. Los principales resultados fueron: Respecto a los representante legal de la Mypes: Los dueños o representantes legales de las Mypes encuestados tiene una edad promedio de 44 años. Respecto a los datos del perfil de las empresas: El 64% de los encuestados manifiesta que la antigüedad de las Mypes es más de 3 años y para el 27% es de 3 años. Respecto al financiamiento: El 73% Mypes encuestadas acuden para dar solución a sus problemas financieros a cajas municipales y 27% a bancos. En conclusión las Mypes para mantenerse en el mercado recurren a créditos bancarios a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo con el propósito de ser competitivas.

2.1.4 Locales

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

Tantas (2010) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidora de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009, tuvo por objetivo describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. La investigación fue no experimental, transversal y descriptiva. Para llevarla a cabo se escogió una muestra de 7 Mypes de una población de 12, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados encontrados fueron: la edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 40 años; el 57,1% son del sexo femenino y el 42,9% tienen instrucción superior universitaria; el 42.86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5% a 3,5% mensuales y el 66,7% utilizaron el crédito recibido como capital de trabajo.

Díaz (2014) en su trabajo de investigación denominado: Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las cabinas de internet de Nuevo Chimbote, tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio Cabinas de Internet del distrito de Nuevo Chimbote. La investigación fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 20 Mypes del distrito de Nuevo Chimbote, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Encontrando los siguientes resultados: **Respecto al perfil de las Mypes**, el 40%, tiene entre 1 a 3 años de antigüedad en el rubro y el 60% hasta más de 3 años de antigüedad. **Respecto al financiamiento:** el 80% de los empresarios encuestados recibieron créditos y el 20% no lo obtuvo, el 100% de las Mypes encuestadas recibieron crédito del sistema bancario, siendo el 70% del Banco Crédito; y el Banco Financiero el 30%. El 35% de los gerentes de las Mypes en estudio, si recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento:

Toda oportunidad de inversión real está acompañada y al mismo tiempo condicionada por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984). Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de **Modigliani y Miller (1958)** en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

2.2.1.1 Teoría de Modigliani y Miller (M&M)

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar los efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión, y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, se establece la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades

los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento. En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

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

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

Proposición III: Fernández (2003: 19) plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (Alarcón, 2008).

2.2.1.2 Modelo del trade-off o equilibrio estático.

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del

financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

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

También, es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto, todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

2.2.1.3 Teoría de la jerarquía financiera (Pecking Order Theory)

Myers y Majluf (1984) nos dicen que, la teoría sobre la jerarquización de la estructura de capital se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con

autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, **Myers (1984)** formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a. Las empresas prefieren la financiación interna;
- b. La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c. Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- d. Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Asimismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

●**Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

●**Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

●**Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (**Club planeta, 2011**).

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

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

➤**Crédito comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

➤**Crédito bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

➤**Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

➤**Papeles comerciales:** Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

➤**Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

➤**Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro

de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

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

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

Clasificación del financiamiento:

a) Financiamiento interno:

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y

de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (**Ricardi, 2013**).

b) Financiamiento externo (o de terceros):

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc. (**Rojas, 2015**).

Instituciones Financieras

En los diferentes países, existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones, otorgan créditos de diverso tipo a diferentes plazos, tanto a personas, como a organizaciones.

Las instituciones financieras, se clasifican como:

1. **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
2. **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
3. **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (**Pérez & Campillo, 2011**).

Programas y líneas de financiamiento

Servicio de financiamiento	MIPYME	Instituciones financieras	
		IFIS	IFIES
Programas	Inversión	Fortalecimiento patrimonial	
	Propen Multisectorial soles Cofigas Coficasa	Crédito subordinado	
Líneas		Capital de trabajo	
		- Corto Plazo	
		- Mediano Plazo	
		Comercio exterior	
		COMEX Exportación	
		COMEX Importación	

Fuente: Otorgamiento de créditos subordinados mediante actividades coordinadas con estas empresas para el financiamiento de la importación de bienes (**Cofide, 2016**).

A) Fuentes de financiamiento formal

Vilchez (2014) sostiene que las fuentes de financiamiento formal son aquellas entidades especializadas en el otorgamiento de créditos y supervisadas directamente o indirectamente por la SBS, tales como:

- Entidades financieras no bancarias
- Bancos en el Perú:
- Cajas municipales de ahorro y crédito
- Cajas rurales de ahorro y crédito.
- Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa:
- Cooperativas de Ahorro y Crédito

B) Fuentes de financiamiento semiformal

Son aquellas entidades que estando registradas en la SUNAT, o siendo parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas instituciones tienen grados diversos de especialización en el manejo de los créditos y una estructura organizativa que les permite cierta escala en el manejo de los créditos; entre ellas están: las ONG y las instituciones públicas.

C) Fuentes de financiamiento informal

La actividad financiera informal en nuestro país comprende mucho más que el egotismo, no obstante, es importante mencionar que los agiotistas son para las personas con escasos recursos, una fuente de crédito importante. **(Condusef, 2013).**

- Agiotistas o prestamistas profesionales
- Juntas
- Comerciantes
- Ahorros

2.2.2 Teorías de la empresa

2.2.2.1 Teoría neoclásica

Surge en la segunda mitad del S.XIX y primeras décadas del S.XX. Sus autores más destacados son: Jevons, Menger y Walras (representantes de la revolución marginalista; **Marshall** (equilibrio parcial) y **Wilfredo Pareto** (Equilibrio general).

Esta teoría define a la empresa como la unidad de producción elemental, maximizadora del beneficio, que ejerce de demandante de factores y oferente de bienes y servicios. La empresa se encarga de transformar factores (inputs) en productos (outputs) según una función de producción.

La función de producción: Define qué cantidad de productos se puede fabricar de una cantidad de factores; esa cantidad de factores, minimiza los costes de producción, la que viene determinada por el estado del conocimiento técnico.

El modelo de empresa surgido en esta teoría, permite estudiar el comportamiento de los mercados, cómo se alcanza el equilibrio competitivo y las propiedades de eficiencia. La teoría estudia cómo funcionan los mercados desde la competencia perfecta hasta el monopolio.

La empresa asigna y transforma recursos a través de su función de producción: Existe un único agente con capacidad de decisión (empresario). Las alternativas de elección se reducen a determinar la cantidad de recursos a utilizar y de producto a fabricar dada la tecnología. Las cantidades de factores empleados minimizan los costes de producción a los precios corrientes de estos factores. El criterio para elegir entre alternativas es el máximo beneficio (Ingresos-Costes), teniendo en cuenta la demanda del producto y la oferta de factores.

La empresa se relaciona con el mercado, a través del sistema o mecanismo de precios:

1. Los precios se fijan exógenamente.
2. Existe información perfecta (precios transparentes).
3. El producto es homogéneo y con características conocidas al ser de uso frecuente.
4. Se presupone la universalidad de los mercados.

Con estos supuestos, la “mano invisible”, adquiere su sentido pleno, por lo que, si todo se cumple, se asegura que los precios transmiten la información necesaria a todos los agentes para que con sus conductas optimizadoras del bienestar individual se asigne de manera eficiente todos los recursos disponibles.

2.2.2.2 Teoría de los costes de transacción

Esta teoría justifica la existencia de la empresa desde la perspectiva de la eficiencia en la asignación de recursos en la sociedad. Se han considerado dos sistemas económicos alternativos.

1. El sistema de planificación central: la asignación de los recursos se realiza en base a criterios político-sociales mediante el cumplimiento del plan que ha sido elaborado de forma centralizada. La finalidad de la empresa consiste en cumplir los objetivos asignados en un plan + general del ámbito nacional, regional o local.

2. El sistema de mercado: la asignación de los recursos se realiza a través del mercado. La finalidad de la empresa es obtener el beneficio.

2.2.3 Teorías de las micro y pequeñas empresas (Mypes)

De acuerdo con la **Ley N° 28015** Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, una Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Clasificación

De acuerdo con la Ley MYPE, se clasifica a las empresas de acuerdo con su tamaño -número de empleados y volumen de ventas anuales, entonces encontramos que las microempresas son aquella que tienen entre 1 y 10 trabajadores y/o un volumen de ventas que no supera los 150 UIT (S/. 540 000); por otro lado, las pequeña empresas cuentan con 10 a 100 trabajadores y su volumen de ventas s no supera las 170 UIT (S/. 6 120 000).

MYPE Formal

De acuerdo con SUNAT, el número de microempresas formales representa el 93.4% del total de empresas en el Perú, mientras que las pequeña empresas tan solo el 4.32% y en último lugar las medianas y grandes empresas son solo el 2.28% de empresas formales en el Perú. Por lo tanto, el 97.72% de las empresas en el país son micro y pequeñas empresas.

Durante los años de expansión de nuestra economía se ha tenido un crecimiento positivo en el número de MYPE; es decir, hubo un incremento en el número de empresas constituidas. Es así que el número de MYPE se ha incrementado en 471,107 nuevas empresas desde 2004 hasta 2009.

Las MYPE en el Perú con excepción de Lima, la región con mayor número de MYPE es Arequipa, concentrando el 5.82% de MYPE; mientras que Cusco se ubica en el 6to lugar concentrando el 3.5% de MYPE -aproximadamente 40 100 MYPE.

Informalidad de las MYPE

Toda la información repasada anteriormente corresponde a los datos de SUNAT, que por obvias razones solo puede reportar las MYPE formales, es por eso que en este punto se considerarán las MYPE incluyendo a las informales.

El total de MYPE para el año 2009 es de 3 383 325, siendo las formales tan solo el 33.1% y las informales el 66.9%; Por lo tanto, es clara la predominancia de la informalidad de las MYPE en el Perú.

La evolución en cuanto a la formalidad en las MYPE, a medida que han pasado los años se observa un incremento en la proporción de MYPE formales, pues de ser el 22.1% del total de MYPE en el 2008 llegaron a ser el 33.1%.

Principales características de Chimbote

La ciudad de Chimbote, se encuentra al extremo norte de Ancash delimitada al norte por el Cerro "La Juventud", y al sur por la península del Ferrol, a dos horas de Trujillo y a seis de Lima. La ciudad queda dividida en dos espacios por el río Lacramarca, rodeado por los Humedales de Villa María: al sur el distrito Nuevo Chimbote, y al norte el distrito de Chimbote. Finalmente, las principales actividades económicas que se desarrollan en Chimbote son: la industria pesquera, la siderúrgica y la agroindustria.

Por ello se le conoce, a la ciudad de Chimbote, como "La capital de la pesca y el acero".

Existe un vacío en la promoción del desarrollo económico local. Si bien es cierto existen a nivel nacional diversos programas, ministerios y fondos concursables que intentan apoyar el desarrollo de las MYPES y la competitividad de determinadas actividades, la mayoría de estos recursos se están quedando en la capital, producto de la concertación de actores con mayor visión y calidad de gestión. Una de las tareas de los gobiernos locales, es la promoción del desarrollo económico dentro de sus territorios. En este sentido, la municipalidad debe jugar el papel de promotor, pero también de articulador entre los actores económicos locales, la universidad y los fondos concursables mencionados. Gran parte de las acciones generadas en este marco, deberían orientarse a lograr un incremento importante en el valor agregado de la producción provincial y en el desarrollo de tecnologías que incrementen la calidad y competitividad de los productos estratégicos.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones de financiamiento:

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

2.3.2 Definiciones de empresa

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital) (Pérez, J. 2008).

Las empresas también pueden ser definidas según la titularidad del capital. Así, nos encontramos con empresas privadas (su capital está en mano de particulares), públicas (controladas por el Estado), mixtas (el capital es compartido por particulares y por el Estado) y empresas de autogestión (el capital es propiedad de los trabajadores) (Pérez, J. 2008).

2.3.3 Definición de micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa, “es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión

empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción o comercialización de bienes o prestación de servicios”.

2.3.4 Definición del sector comercio

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, ya sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante. El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles (SCIAN, 2002).

2.3.5 Definición de útiles de oficina

Constituyen los materiales y útiles que se emplean en la empresa, los principales son el papel tamaño carta u oficio, papel carbón, los sobres, bloques de remisiones, talonarios de facturas o recibos, libros, registros, las tarjetas, los lápices, los borradores, las tintas, los secantes, etc.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental -descriptivo.

M \longrightarrow O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de la variable financiamiento.

1. No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable; es decir, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

2. Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal de la investigación.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por 10 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

3.2.2 Muestra

Dado que la población fue pequeña, se tomó toda la población como muestra; por lo tanto, se trató de una muestra poblacional.

3.2 Definición y operacionalización de las variables

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las Mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

	Mypes	Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto
--	-------	----------------------	--

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las Mypes (variable complementaria)	Son algunas características de las Mypes.	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
--	--	---	----------------------

Fuente: Vásquez (2008).

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.4.2 Instrumentos

En el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 19 preguntas cerradas.

3.5 Plan de análisis

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

3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.	¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015?	Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015. 2. Describir las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio, 2015. 3. Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

Fuente: Elaboración propia

3.7 Principios éticos

No aplicó.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados:

4.1.1 Respecto objetivo específico 1: Describir las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

CUADRO 01

TABLA		
ITEM	N°	RESULTADOS
Edad	01	El 100% (10) de los representantes legales de las Mypes estudiadas su edad fluctúa entre 26 a 60 años.
Sexo	02	El 60% (6) son del sexo femenino y el 40% (4) son del sexo masculino.
Grado de instrucción	03	El 30% (3) tienen instrucción superior universitaria completa, el 20% (2) tienen superior universitaria incompleta, el 40% (4) tiene secundaria completa y el 10% (1) tiene secundaria incompleta.
Estado civil	04	El 20% (2) son solteros, el 40% (4) casados y el 40% (4) convivientes.
Profesión u ocupación	05	El 30% (3) son comerciantes, el 20% (2) son contadores, el 20% (2) son abogados, el 10% (1) son administradores, 10% (1) es profesor y el 10% (1) es técnico.

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

4.1.2 Respecto objetivo específico 2: Describir las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

CUADRO 02

CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 80% (8) de las Mypes estudiadas se dedican al negocio por más de 3 años y el 20% (2) se dedican dos años.
Formalidades de la mype	07	El 100% (10) de las Mypes estudiadas son formales.
Nro. de trabajadores permanentes	08	El 60% (6) tienen más de dos trabajadores permanentes, el 30% (3) tienen un trabajador permanente y el 10% (1) tiene más de tres trabajadores permanentes.
Nro. de trabajadores eventuales	09	El 50% (5) manifestaron que no tienen ningún trabajador eventual, el 20% (2) tienen un trabajador eventual, el 20% (2) tienen dos trabajadores eventuales y el 10% (1) tiene tres trabajadores eventuales dentro de su negocio.
Motivos de formación de las mypes	10	El 100% (10) manifestó que la formación de sus Mypes fue para obtener ganancias.

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

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro/compra venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, 2015.

CUADRO 03

ITEM	TABLA N°	RESULTADOS
Forma de financiamiento.	11	El 80% (8) de las Mypes estudiadas manifestaron que obtuvieron financiamiento de terceros y el 20% (2) manifestaron que el financiamiento fue propio.
De qué sistema	12*	El 80% (6) dijo que el financiamiento fue mediante las entidades no bancarias, el 20% (2) lo obtuvieron mediante las entidades bancarias.
Nombre de la institución financiera.	13	El 40% (3) de la Mypes estudiadas cuentan con financiamiento de mi banco, el 40% (3) de la Caja del Santa y el 20% (2) el financiamiento fue del BCP.
Entidad financiera que otorga facilidades.	14	El 80% (6) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias y el 20% (2) lo obtuvo mediante entidades bancarias.
Los créditos otorgados fueron en los montos señalados.	16	El 100% (8) manifestaron que los créditos solicitados si fueron atendidos en los montos requeridos.
Plazo del crédito solicitado	17	El 100% (8) de las Mypes estudiadas que solicitaron crédito fue de corto plazo.
	27	El 90% (7) de la Mypes estudiadas manifestaron que los créditos otorgados fueron empleados en capital de

En que invirtió el trabajo y el 10% (1) manifestó haberlo empleado en crédito el mejoramiento y ampliación de su local.

Fuente: Elaboración propia en base a las tablas 11, 12, 13, 14, 16, 17, 27 (ver Anexo 02)

*A partir de la tabla 12 hasta la 27 el 100% es 8 Mypes que solicitaron crédito de terceros.

4.2 Análisis de resultados:

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

- a) De las Mypes estudiadas se establece que el 100% de los representantes legales son personas adultas; estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Ferreyros (2011), Baltazar (2014) y Tacas (2011); es decir, los dueños de la Mypes estudiados, son adultos. Además, estos resultados estarían indicando que todos los microempresarios estudiados actúan con responsabilidad y decisiones propias.
- b) El 60% de los representantes legales estudiados son del sexo femenino, lo que concuerda con los resultados encontrados por Tantas (2010), donde los representantes legales de las Mypes estudiadas fueron del sexo femenino más o menos en la misma proporción.
- c) El 40% tienen secundaria completa, estos resultados estarían indicando que, los microempresarios que se encuentran en esta situación, no tendrían la preparación suficiente para gestionar con eficiencia y eficacia su negocio.
- d) Finalmente, el 40% son profesionales, entre contadores, abogados y profesores; estos resultados, en parte estarían contrarrestando la debilidad de los resultados del ítem anterior; por lo que sería necesario que los que no tienen instrucción superior universitaria completa, aprendan de los que son profesionales.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2:

- a) El 80% de los microempresarios estudiados se dedican al negocio hace más de 3 años, estos resultados coinciden a los encontrados por Infante (2013);

Además, estos resultados estarían implicando que las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.

- b) El 100% de las Mypes estudiadas son formales; estos resultados estarían indicando que, dichas Mypes tienen ventajas comparativas para ser sujetos de créditos del sistema bancario, en donde las tasas de interés que cobran es más baja que del sistema no bancario formal; sin embargo, exigen mayores garantías.
- c) El 60% tiene más de dos (2) trabajadores permanentes; estos resultados estarían implicando que, las Mypes generalmente dan empleo permanente a sus familiares.
- d) El 100% de las Mypes estudiadas se formaron para obtener ganancias; estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Ferreyros (2011); también, estos resultados estarían indicando que, los dueños de dichas Mypes, tienen otros ingresos para mantener a su familia.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3:

- a) El 80% de las Mypes estudiadas financiaron sus actividades productivas y de comercio con recursos financieros externos, de terceros; con la ventaja de que fueron en los montos requeridos.
- b) El 100% de las Mypes estudiadas que solicitaron crédito de terceros fue de corto plazo; estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Tacas (2011). Además, estos resultados estarían indicando que las Mypes estudiadas no podrían crecer y desarrollarse, debido a que el financiamiento fue de corto plazo y no de largo plazo.
- c) El 90% de las Mypes estudiadas utilizaron los créditos otorgados recibidos capital de trabajo; estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Ferreyros (2011); además, estos resultados estarían implicando que los microempresarios no tendrían problemas para la devolución de sus créditos, debido a que lo invirtieron en capital de trabajo.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Las características relevantes de los representantes legales de las Mypes estudiadas son: La totalidad (100%) son adultos, porque su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; más de la mitad (60%) son del sexo femenino; poco más de 1/3 (40%) tiene instrucción de secundaria completa y poco más de 1/3 (40%) son profesionales: contadores, abogados y profesores. Esta última característica, debería ser aprovechada por los otros microempresarios que sólo tienen secundaria completa, para ser capacitados por sus propios compañeros de actividad.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Las principales características de las Mypes estudiadas son las siguientes: La mayoría (80%) tienen más de 3 años en el rubro empresarial; la totalidad (100%) son formales; más de la mitad (60%) poseen más de dos trabajadores permanentes y la totalidad (100%) se formaron para obtener ganancias. Estas características, les genera ventajas comparativas para acceder al sistema financiero bancario formal, en donde deben procurar obtener financiamiento de largo plazo, para que en el futuro puedan crecer y desarrollarse.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

Las principales características del financiamiento de las Mypes estudiadas son: La mayoría (80%) obtuvo financiamiento de terceros; la mayoría (80%) obtuvo financiamiento de entidades no bancarias. Asimismo, la totalidad de los créditos (100%) recibidos de terceros fueron de corto plazo y la mayoría (90%) de dichos créditos fueron invertidos en capital de trabajo. Estas características un tanto desfavorables deberían ser contrarrestadas con las ventajas comparativas que tienen los dueños de las Mypes estudiadas, que en un 40 % son profesionales, el 100% son formales y se formaron para obtener ganancias; por lo tanto, deberían acceder al financiamiento del sistema bancario, y que dicho financiamiento sea de largo plazo.

5.4 Conclusión general:

Las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote en el año 2015, son: La mayoría (80%) de las Mypes estudiadas financian sus actividades productivas y de comercio a través de financiamiento externo (financiamiento de terceros), siendo dicho financiamiento del sistema financiero no bancario formal, de corto plazo y es utilizado fundamentalmente como capital de trabajo; no obstante que, dichas Mypes tienen características favorables para recurrir al financiamiento del sistema bancario que es más barato que el sistema no bancario formal, porque dichas Mypes, en su totalidad son formales y se formaron para obtener ganancias; por lo tanto, se recomienda que el Estado a través de los gobiernos local realice estrategias de apoyo directo a las mismas, mediante programas de capacitación para que sepan a qué instituciones financieras recurrir y cómo invertir adecuadamente el financiamiento recibido; para que así, puedan crecer y desarrollarse en el futuro.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

Alarcón, A. (2008). Teoría sobre la estructura financiera. Recuperado el 15 de febrero de 2016, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.

Baltazar, J. (2014). Características del financiamiento del crédito bancario en las medianas y pequeñas empresas del sector comercio, con venta de insumos agrícolas, en la provincia de Casma, periodo 2012. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú. Disponible en: revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/.../460

Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2008 Ene 12]. Disponible desde: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.

Cofide. (2016). El Banco de Desarrollo del Perú. Recuperado de: <http://www.cofide.com.pe/cofideportal/main/productos/apoyo-mipe/mipyme>.

Condusef. (2013). (Comision Nacional para la Proteccion y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros). Recuperado de: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/casas-de-empeno/519-el-sistema-financiero-informal>

Definición de financiamiento – Qué es y Concepto. Disponible en: definicion.mx/financiamiento

Definiciones de gastos de papelerías y útiles de oficina. Disponible en: conceptocontabilidadbasicadecostos.blogspot.com/.../definicion-de-gasto...

De Paula, F., & Bolaños, R. (1999). El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma. Disponible en : archivo.cepal.org/pdfs/1999/S9900073.pdf

- Días, K. (2014). Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad cabinas de internet de Nuevo Chimbote. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Perú.
- Echavarría, S. (2006). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.
- Ferreiros, S. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Pucallpa, Perú.
- Financiamiento a corto plazo. [citada 2008 Abril 5]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm
- Financiamiento a largo plazo. [citada 2008 Abril 5]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- Financiamiento en las empresas. Disponible en: catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/...o_j/capitulo2.pdf
- González, P., & Bermúdez, T. (2008). Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, Colombia desde un enfoque de modelos de decisión e indicadores financieros y no financieros. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (52), 131-154. Colombia. Disponible en: udea.edu.co [PDF].
- Infante, S. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013- 2014. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Sullana, Perú.
- Las teorías sobre estructura financiera óptima. Disponible en:

<https://docs.google.com/document/d/.../edit?hl=en#>

Padilla, R. y Fenton, R. (2013). Financiamiento de la banca comercial para las micro, y medianas empresas en México. Revista CEPAL. Disponible en: R Padilla, R Fenton Ontañon - Revista CEPAL, 2013 - repositorio.cepal.org

Pérez, J. (2008). Definición de empresa – Qué es, significado y concepto. Disponible en: <definicion.de/empresa/>

Pérez, L. y Campillo, F. (2011). Financiamiento. Obtenido de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>

Plan de Desarrollo concertado 2012-2021 – Municipalidad Provincial del Santa. Disponible en: www.munisanta.gob.pe/documentos/plandesarrollo.pdf

Principales conceptos del sector comercio. Disponible en: tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf

¿Qué es financiamiento?. Disponible en: www.financiamiento.com.mx/wp/?p=11

Ricardi, J. (2013). El Financiamiento. Recuperado de : [dhttp://conceptodefinicion.de/comercio.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=36.%09Ricardi+G%2F](http://conceptodefinicion.de/comercio.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=36.%09Ricardi+G%2F)

Rojas, V. (2015). Inventarios Como Fuentes de Financiamiento. Obtenido de Academia Recuperado de: http://www.academia.edu/18405752/Inventarios_como_fuentes_de_financiamiento

Sánchez, B. (s/f). Las Mypes en Perú. Su importancia y propuesta tributaria. Disponible en: sisbib.unmsm.edu.pe

Solimano, A., Pollack, M., Wainer, U. y Wurgaft, J. (2007). Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional. Chile. Disponible en: ciglob.org [PDF].

SUNAT. (2013) disponible en:<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes/empresas-y-negocios/MYPE>. Recuperado el 10 de 08 de 2014, de OrientaciónMYPE y Normas: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>

Tacas, M. (2011). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Pucallpa, Perú.

Tantas, L. (2010). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidora de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis para optar el título profesional de Contador Público. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Chimbote, Perú.

Teorías de la empresa. Disponible en: descuadrando.com/Teorías_de_la_empresa

Zambrano, S. (1988). ¿Realmente el gobierno apoya a las Mypes?. Disponible en:<http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes2.shtml#ixzz4D8tWni3s>

Zorrilla, J. (2007). Las PYMES en México y su participación en la economía. México. [citado 2012 Noviembre 30]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>

6.2 Anexos

6.2.1 Anexo 01: Cuestionario

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN-
CONTABILIDAD



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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Chimbote, año 2015”**.

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

Encuestador (a):..... Fecha:...../...../.....

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS
MYPE:**

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino (....) Femenino (....).

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno (....) Primaria completa (....) Primaria Incompleta (....) Secundaria completa (....) Secundaria Incompleta (....) Superior universitaria completa (....) Superior universitaria incompleta (....) Superior no Universitaria Completa (....) Superior no Universitaria Incompleta (....)

1.4 Estado Civil:

Soltero (...) Casado (...) Conviviente (...) Divorciado (...) Otros (...)

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de la Mype: Mype Formal: (...) Mype Informal: (...)

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias. (...) Subsistencia (...)
sobre vivencia (...)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

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

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

3.3 Actualmente con cuantas entidades financieras y no financieras tiene financiamiento: 2 (...) 3 (...) 4 (...) otro (...) Ninguna (...)

3.4 Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

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

3.5 Qué tasa de interés mensual pagó:

3.6 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)

3.7 A partir de que monto la entidad financiera requiere una garantía de por medio para el financiamiento de un crédito:

1) 25 mil (...) b) 35 mil (...) c) sin garantía (...) d) desconoce (...)

3.8 Monto Promedio de crédito otorgado:

3.9 Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si (....) No (....)

El crédito fue de largo plazo.: Si (....) No (....)

3.10 En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local
(%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación
(%)..... Otros Especificar: (%).....

6.2.2 Anexo 02: Tablas de resultados
Respecto a los empresarios

Tabla N° 01

Edad de los representantes legales de las MYPES

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26 – 60 (Adulto)	10	100%
18 – 25 (Joven)	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



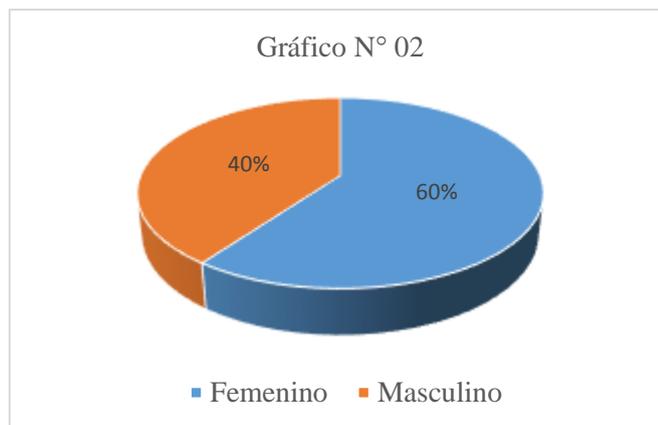
En la tabla 01 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mypes estudiadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años.

Tabla N° 02

Sexo de los representantes legales de las MYPES

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	4	40%
Femenino	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

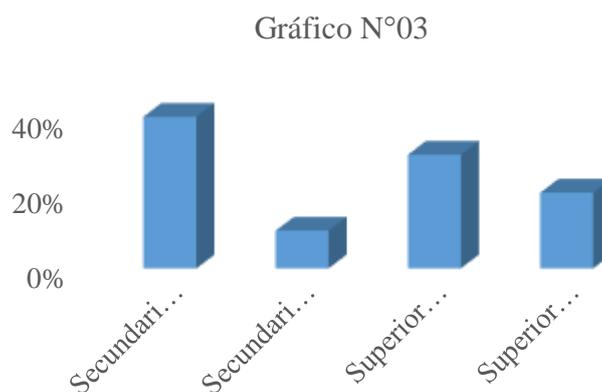


En la tabla 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las MYPES estudiadas, el 60% son del sexo femenino y el 40% son del sexo masculino.

Tabla N° 03
Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Secundaria completa	4	40%
Secundaria incompleta	1	10%
Superior universitario completa	3	30%
Superior universitario incompleta	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio



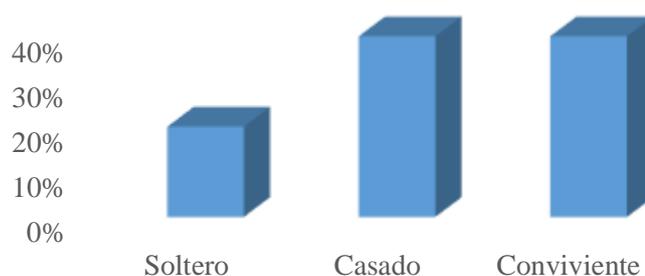
En la tabla N° 03 se observa que del 100% de las mypes estudiadas, el 30% tienen superior universitaria completa, el 20% tienen superior universitaria incompleta, el 40% tienen secundaria completa, el 10% secundaria incompleta.

Tabla N°04
Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	2	20%
Casado	4	40%
Conviviente	4	40%
Divorciado	0	0%
No precisa	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 04



En la tabla 04 se observa que del 100% de las Mypes estudiadas, el 40% son convivientes, el 40% son casados, el 20% son solteros.

Tabla N° 05
Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Técnicos en otra profesión	1	10%
Contador	2	20%
Administrador	1	10%

Comerciante	3	30%
Abogado	2	20%
Profesor	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 05



- Técnicos en otra profesión
- Contador
- Administrador
- Comerciante
- Abogado
- Profesor

Del 100% de los representantes legales estudiados, el 30% son comerciantes, el 10% son profesores, el 20% son contadores, el 10% son administradores, el 20% son abogados, el 10% son técnicos.

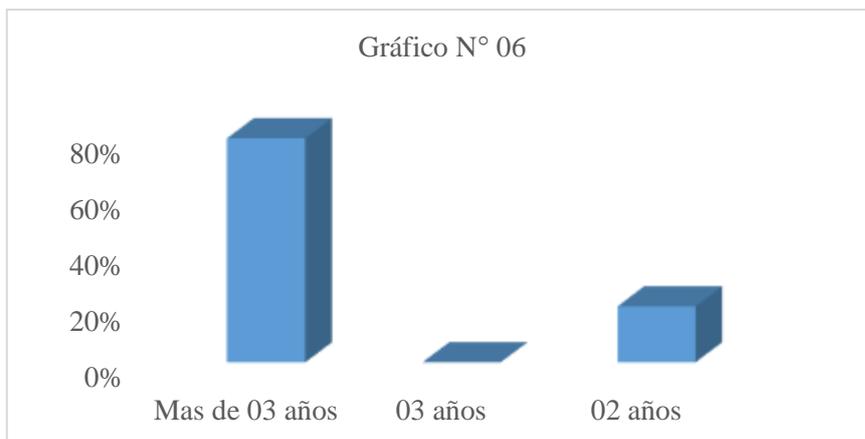
2. Respecto a las características de las Mypes.

Tabla N° 06

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	0	0%
02 años	2	20%
03 años	0	0%
Más de 03 años	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



Del 100% de los representantes legales de las mypes estudiadas, el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 20% tienen dos años en el rubro.

Tabla N° 07
Formalidad de las Mypes

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	0	100%
Informal	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



Del 100% de los representantes legales de las mypes estudiadas, manifestaron que el 100% sus Mypes son formales.

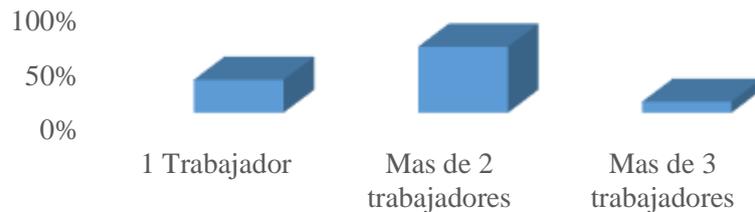
Tabla N° 08

Número de trabajadores permanentes de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
1 Trabajador	3	30%
2 Trabajadores	0	0%
3 Trabajadores	0	0%
Más de 2 trabajadores	6	60%
Más de 3 trabajadores	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 08



En la tabla 08 se observa que del 100% de las mypes estudiadas, el 30% poseen un trabajador permanente, el 60% tienen más de dos trabajadores permanentes, y el 10% tienen más de tres trabajadores permanentes.

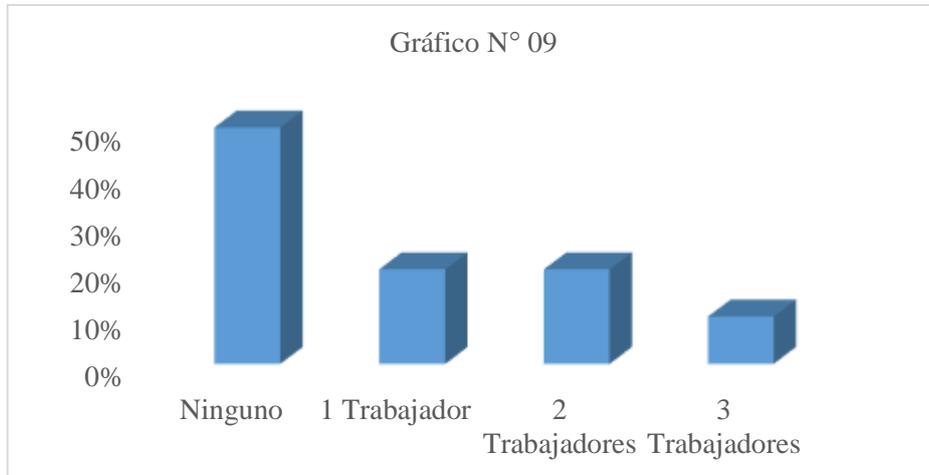
Tabla N° 09

Número de trabajadores eventuales de las Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	5	50%
1 Trabajadores	2	20%
2 Trabajadores	2	20%

3 trabajadores	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



En la tabla N° 09 se observa que del 100% de las mypes estudiados, el 20% manifestaron que posee un trabajador eventual, el 10% poseen más de tres trabajadores, el 20% poseen dos trabajadores y el 50% no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio.

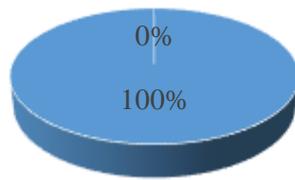
Tabla N° 10

Motivos de formación de las Mypes

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	10	100%
Subsistencia	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 10



■ Obtencion de ganancias ■ Subsistencia

El 100% de las mypes estudiados manifestaron que, la formación de las Mypes fue para obtener ganancias.

3. Respecto al financiamiento

Tabla N° 11
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	2	20%
Financiamiento de terceros	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 11



Del 100% de las Mypes estudiadas, el 80% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros y el 20% manifestaron que el financiamiento fue propio.

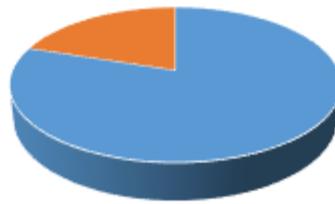
Tabla N° 12

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

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	20%
Entidades no bancarias	6	80%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 12



■ Entidades no bancarias ■ Entidades bancarias

Del 100% de las Mypes estudiadas manifestaron que, el financiamiento que el 80% fue de entidades no bancarias, el 20% de entidades bancarias.

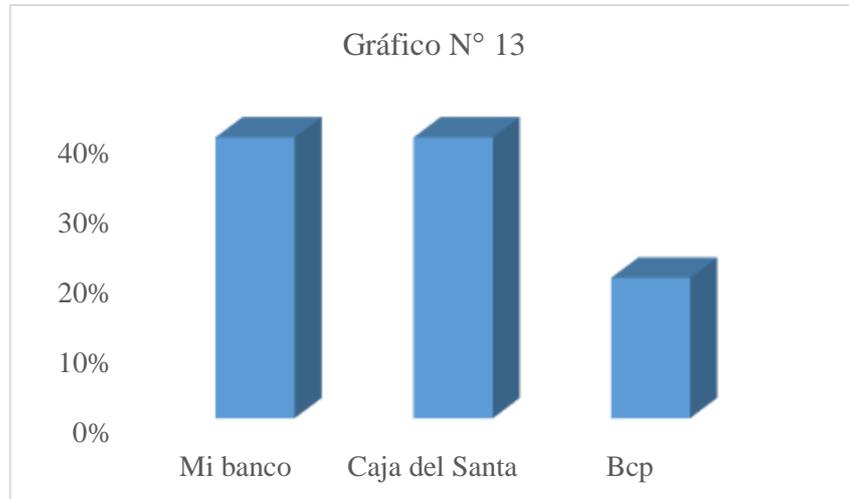
Tabla N° 13

¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera					
	Mi banco		Caja del Santa		BCP	
	Frec.	Porc.	Frec.	Porc.	Frec.	Porc.
No precisa	3	40%	3	40%	2	20%
2% y 2.5% mensual	0	%	0	0%	0	0%
3% mensual	0	0%	0	0%	0	0%
12% mensual	0	0%	0	0%	0	0%

15% mensual	0	0%	0	0%	0	0%
Sub Total	3	40%	3	40%	2	20%
Total	8	100%				

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



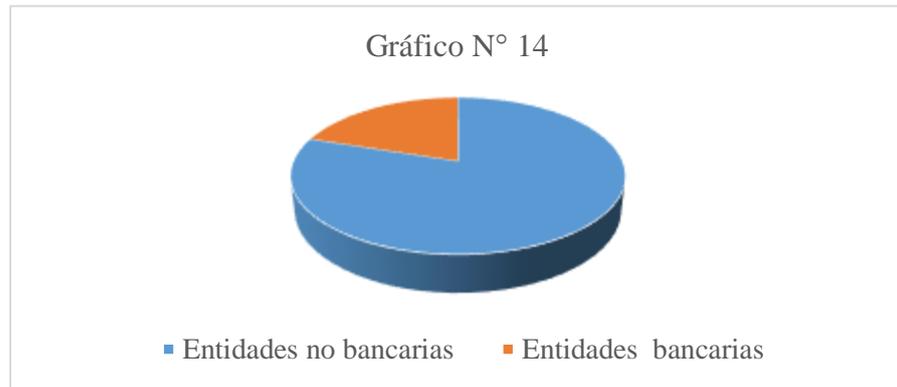
La tabla 13 se observa que, el 40% de las Mypes en estudio cuentan con financiamiento de Mi banco, el 40% de la Caja del Santa y el 20% del BCP.

Tabla N° 14

¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	2	20%
Entidades no bancarias	6	80%
Usureros	0	0%
No precisa	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



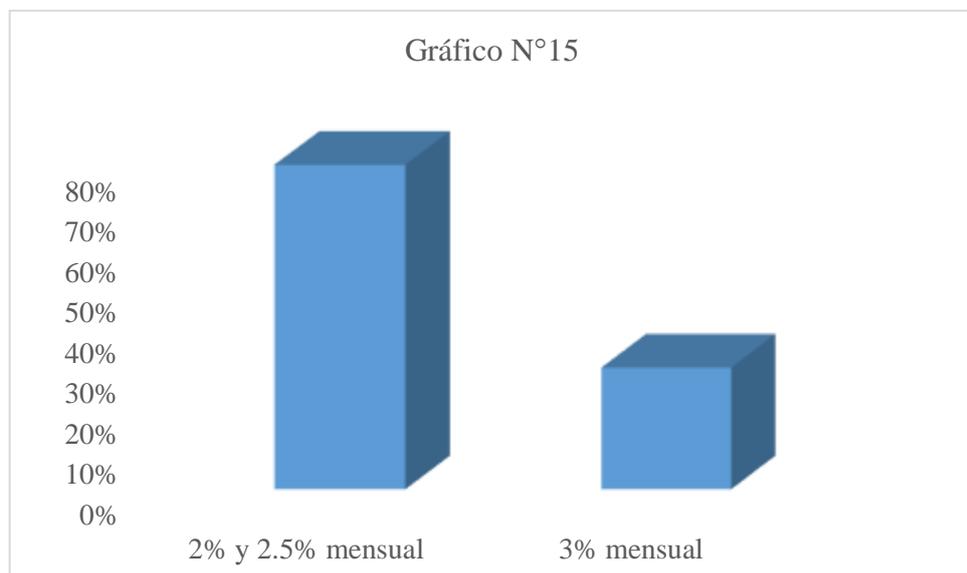
Del 100% de estudiadas manifestaron que el 80% de entidades no bancarias otorgaron mayores facilidades para la obtención del crédito y el 20% de entidades bancarias.

Tabla N° 15

¿Qué tasa de interés pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
2% y 2.5% mensual	6	80%
3% mensual	2	20%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



Del 100% de las Mypes estudiadas que recibieron créditos en el año 2014, el 80% pagó una tasa de interés del 2.5% y 2% mensual, el 20% pagó 3% mensual.

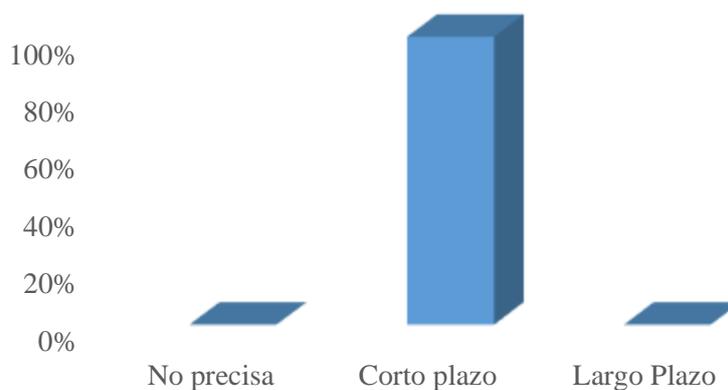
Tabla N° 16

¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Corto Plazo	8	100%
Largo Plazo	0	%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Gráfico N° 16



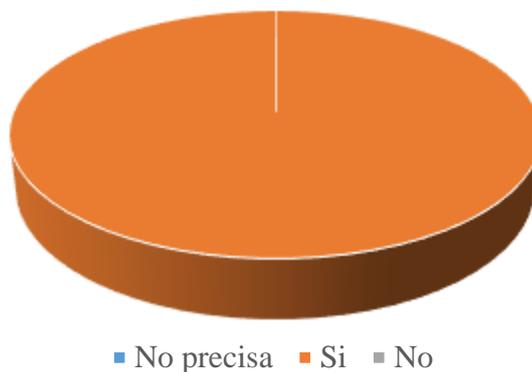
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Tabla N° 17

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	8	100%
No	0	0%
Total	8	100%

Gráfico N° 17



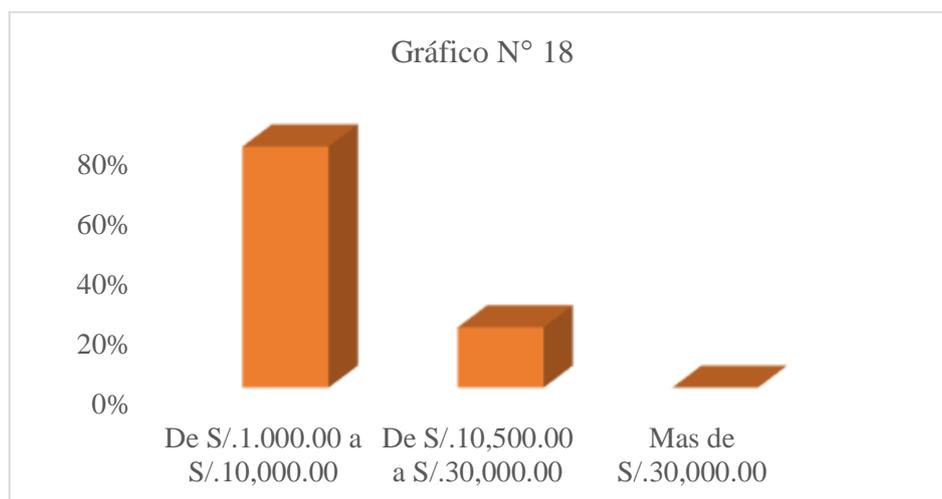
El 100% de las Mypes estudiadas que recibieron créditos en el año 2014, manifestaron que si recibieron sus créditos en los montos que fueron solicitados.

Tabla N° 18

En el año 2014: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/.1000.00 a S/.10,000.00	6	80%
De S/.10,500.00 a S/.30,000.00	2	20%
Más de S/.30,000.00	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



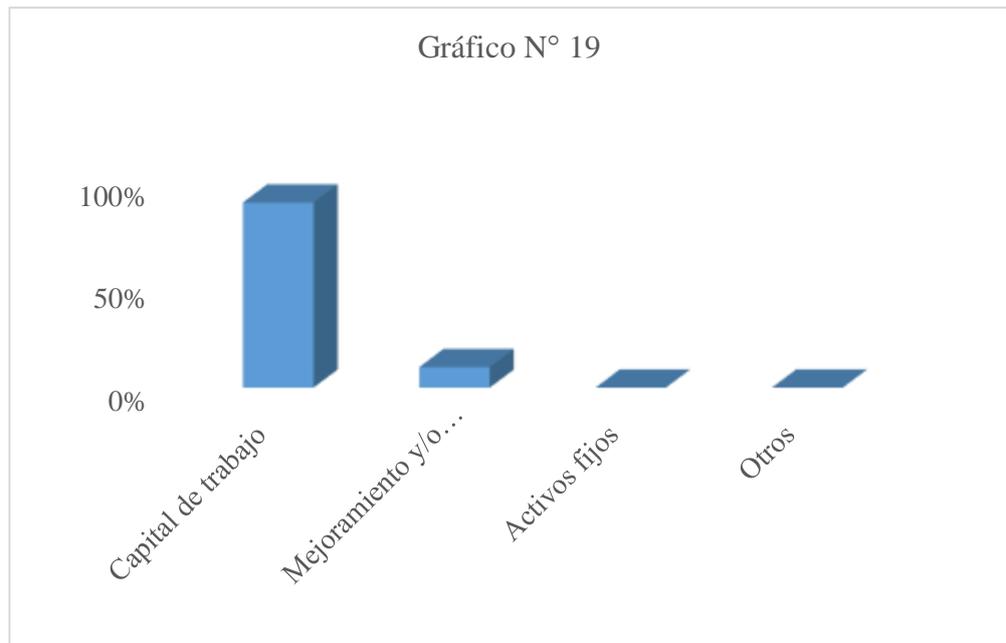
Del 100% de las Mypes estudiadas que recibieron créditos, el 80% recibieron créditos en montos de S/.1,000.00 a S/.10,000.00 y el 20% recibieron créditos de S/.10,500.00 a S/.30,000.00.

Tabla N° 19

¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	7	90%
Mejoramiento y/o ampliación del local	1	10%
Activos fijos	0	0%
Otros	0	0%
Total	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.



Del 100% de los representantes legales estudiados que recibieron créditos, el 90% invirtieron sus créditos en capital de trabajo y el 10% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de sus locales.