



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO – RUBRO MUEBLERÍAS DE LA AV. JOSÉ
GÁLVEZ DEL DISTRITO DE CHIMBOTE, 2013”

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

AUTOR:

Bach. ALÍ LEONARD LAVERIAN CABRERA

ASESOR:

Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURION MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2015

HOJA DE FIRMA DEL JURADO

MBA. FELIPE LLENQUE TUME

PRESIDENTE

Mg. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO

SECRETARIO



Dr. WILBERTO FERNANDO RUBIO CABRERA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A mi asesor Dr. Reinerio Centurion Medina por su apoyo y orientación constante para la culminación adecuada de la elaboración de nuestro proyecto de tesis.

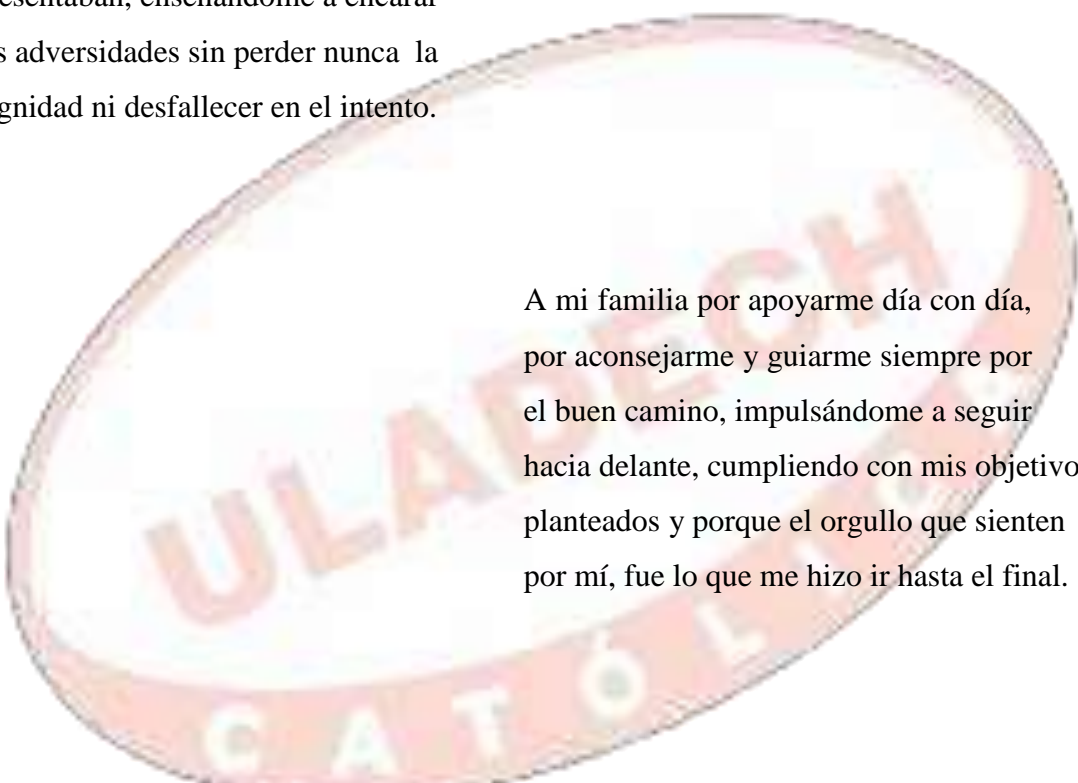


A mi familia, hermanos y amigos, ustedes tienen toda mi admiración, respeto y gratitud por todo lo que han hecho por mí.

Gracias por todo.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico primeramente a Dios quien ilumina mi camino, por darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.



A mi familia por apoyarme día con día, por aconsejarme y guiarme siempre por el buen camino, impulsándome a seguir hacia delante, cumpliendo con mis objetivos planteados y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

A mi asesor Dr. Reinerio Zacarias Centurion Medina por su apoyo y orientación constante para la culminación adecuada de la elaboración de nuestro proyecto de tesis.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir la principal característica del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

La investigación fue tipo no experimental, transversal y descriptiva, se escogió una muestra dirigida de 8 MyPE. Para la recolección de datos, se aplicó la técnica como la encuesta, a través de un cuestionario, conformada por 15 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la empresa, el empresario y a la variable en estudio obteniendo los siguientes resultados. El 50% de los representantes legales tienen la edad entre 51 a más años, el 75% es del género masculino, con un estudio académico secundario del 37,5% y el 62,5% tienen desempeñando el cargo de 5 a más años. El 100% son formales, el 62,5% tiene de permanencia en la actividad comercial entre 11 años a más, el 87,5% tienen de 1 a 5 trabajadores y el 50% fue creada por motivo de obtención de ganancia. El 100% respondió que conoce los beneficios del financiamiento, el 50% financia su actividad comercial con financiamiento propio, el 50% solicita préstamo a instituciones de empresas bancarias, el 100% si fue atendido a los créditos solicitados, el 75% solicitó entre 1 a 3 veces el crédito, el 100% le ha sido beneficioso el financiamiento recibido y fue utilizado en un 62% en capital de trabajo.

En conclusión, las micro y pequeñas empresas del rubro en estudio, solicita préstamo más de una vez para financiar su capital de trabajo, los empresarios son personas adultas, con alto grado de responsabilidad y paciencia, que además tienen estudio académico secundario y cuentan con trabajadores de 1 a 5 para su actividad comercial.

Palabra Clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas.

Abstract

The present investigation had as general aim, determine and describe the principal characteristic of the financing in the micro and small enterprises of the sector I trade item furniture stores of the Av. Jose Gálvez of Chimbote's district, 2013. The investigation was a not experimental, transverse type and descriptive, with a sample population of 8 MyPE. For the compilation of information, the technology was applied as the survey, across a questionnaire, shaped by 15 questions related to the general aspects of the company, the businessman and to the variable in study obtaining the following results. The 50 % of the legal representatives has the age between 51 to more years, 75 % is of the masculine kind, with an academic secondary study of 37,5 % and 62,5 % they have recovering the post of 5 to more years. 100 % is formal, 62,5 % has of permanency in the commercial activity between 11 years to more, 87,5 % has from 1 to 5 workers and 50 % it was created for motive of obtaining profit. The 100 % answered that it knows the benefits of the financing, 50 % finances his commercial activity with own financing, 50 % requests lending to institutions of bank companies, 100 % if it was attended to the requested credits, 75 % I request between 1 to 3 times the credit, 100 % him has been beneficial the received financing and it was used in 62 % in the capital of work.

In conclusion, the micro and small enterprises of the item in study, it requests lending more of once to finance his capital of work, the businessmen are adult persons, with high degree of responsibility and patience, which in addition they have academic secondary study and from 1 to 5 possess workers for his commercial activity.

Keyword: Financing, micro and small enterprises.

CONTENIDO

	Pag
1. Título de la tesis.....	i
2. Hoja de firma del jurado.....	ii
3. Agradecimiento.....	iii
4. Dedicatoria.....	iv
5. Resumen.....	v
6. Abstract.....	vi
7. Contenido.....	vii
8. Índice de tablas y figuras.....	viii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.....	6
2.1 Antecedentes.....	6
2.2 Bases teóricas.....	10
2.3 Marco conceptual.....	23
III. Metodología.....	24
3.1 Diseño de la investigación.....	24
3.2 Población y muestra.....	24
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	25
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	27
3.5 Plan de análisis.....	27
3.6 Matriz de consistencia.....	28
3.7 Principios éticos.....	29
IV. Resultados.....	30
4.1 Resultados.....	30
4.2 Análisis de resultados.....	34
V. Conclusiones.....	38
Referencias bibliográficas.....	39
Anexos.....	42

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pag
Tabla 01. Características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013	30
Tabla 02. Principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.	31
Tabla 03. Principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.....	32
 FIGURAS (Anexos)	
Figura N° 1: Edad.....	44
Figura N° 2: Sexo.....	44
Figura N° 3: Grado de instrucción.....	45
Figura N° 4: Tiempo que desempeña el cargo.....	45
Figura N° 5: Formalidad de la mype	46
Figura N° 6: Años de permanencia en la actividad comercial.....	46
Figura N° 7: Números de trabajadores.....	47
Figura N° 8: Motivo de creación de la mype.....	47
Figura N° 9: Conocimiento de los beneficios del financiamiento.....	48
Figura N° 10: La financiación de su actividad.....	48
Figura N° 11: Tipo de institución financiera que solicito el crédito.....	49
Figura N° 12: Atención en los créditos solicitados.....	49
Figura N° 13: Las veces que solicito el crédito.....	50
Figura N° 14: El beneficio del financiamiento para la mype	50
Figura N° 15: Beneficio del crédito otorgado.....	51

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las micro y pequeñas empresas en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el ministerio de trabajo y promoción del empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera. **(Sánchez, S/F)**. A pesar de su importancia muchas de la micro y pequeñas empresas tienen problemas que limitan su desarrollo y permanencia en el mercado, una de ella es el problema de financiamiento, porque los bancos piden una serie de requisitos para poderlos brindar un financiamiento, pues conseguir financiamiento es fundamental para impulsar la creación de un nuevo negocio o para lograr su expansión de una micro y pequeña empresa, sin embargo es necesario elegir el producto adecuado para evitar que este préstamo se convierta en una pesadilla. **(Moreno, 2010)**. Pero en muchas oportunidades estas micro y pequeñas empresas no pueden cumplir con estos requisitos originándose el problema del financiamiento, este problema no solo es a nivel nacional sino también a nivel internacional, por ejemplo. En España, Carbó analiza el impacto del desarrollo de los intermediarios financieros sobre el crecimiento regional para estudiar la contribución de los sectores bancarios regionales y, de forma específica, para las cajas de ahorros como entidades con especial presencia territorial en el desarrollo de las regiones españolas. En particular, la actividad crediticia pudo suponer, en promedio, hasta 0,67 puntos porcentuales en términos de PIB regional anual. Si se considera a las cajas de ahorros de forma individual, esta contribución se elevaría hasta 0,78 puntos porcentuales, lo que refleja su especial vinculación y contribución territorial. Cuando estas estimaciones se replican región a región destacan, por el papel de las cajas de ahorros por encima del promedio regional, los casos de Cataluña (0,82), Comunidad Valenciana (0,82) y Andalucía y Aragón (0,80 en ambos casos). **(Palomino, 2014)**.

En América, existe un problema de “Falta de Garantía” que también constituye obviamente una barrera al acceso al crédito, aunque con distinto resultado de desarrollo pero que en todo caso, es un tema real y vigente en ambos continentes. Concretamente con relación a Europa, existe un tercio de las solicitudes de créditos presentadas por las

empresas de UE (Unión Europea) que han sido rechazadas por los bancos. De estos rechazos, de uno a cuatro se atribuye a la falta de garantías. Esta situación se agrava en América Latina por la discriminación a las mype en el acceso al crédito. No obstante, es de resaltar los progresos que actualmente se desarrollan en América Latina, en el sentido que existe un resurgimiento de los sistemas de garantía de créditos para insertar a la mype y a la mediana empresa en el circuito financiero. **(Fernández, S/F)**. En la Argentina, queda de manifiesto cuando se observa que representan el 99,7% de las empresas del país, que generan el 70,8% del PBI, que el 95,1% de las empresas del país son microempresas que generan el 46,6% del empleo y 31,9% del valor agregado. En la Argentina, solo alrededor del 28% del financiamiento del sistema financiero se destina al sistema productivo. Este monto ha ido decreciendo en los últimos años a favor de una expansión al financiamiento del gobierno y al consumo. El crédito en la Argentina no alcanza a un 30% del PBI contra un 44% de Brasil, reflejando la inferioridad de condiciones en lo que a asistencia crediticia se refiere. Cuando se observa la industria esta diferencia se potencia de un 23% a un 40% en el vecino país. **(Gottig, S/F)**.

En Chile, se ha establecido una asociación entre el antiguo banco para el desarrollo, CORFO, y el banco comercial estatal, banco estado, para respaldar a las pymes. Trabajando en conjunto han diseñado un exitoso programa (FOGAPE) para compensar los costos de transacción de los bancos del sector privado que estén dispuestos a financiar a las pymes. Asimismo, se han embarcado en la concesión de préstamos directos a pequeñas empresas y garantías para que estas empresas puedan solicitar préstamos a bancos privados. Los montos de los préstamos de CORFO y FOGAPE son mucho menores que en Brasil y México, y llegaron solamente a unos 300 millones de dólares anuales entre 2 000 y 3 000 millones de dólares anualmente a pequeñas empresas. Si se incluye este monto, entonces el sector público en Chile aporta mucho más per cápita de lo que aportan Brasil y México, pero esto se hace en términos comerciales. **(Stalling, 2006)**.

En Ecuador, es aceptado internacionalmente que el financiamiento a microempresas constituye una de las herramientas más prácticas para reducir la pobreza en los países. Esto se debe a que dan a aquellos que no tienen recursos la posibilidad de generar

empleo en vez de solicitarlo desesperadamente. Ecuador es un país con grandes dificultades económicas. El 68% de la población vive en pobreza y el desempleo es la situación del 10.6% de los habitantes. Sin embargo tenemos una increíblemente alta tasa de espíritu emprendedor según el GEM (Monitor de Emprendimiento Mundial). De hecho, una encuesta realizada por el Centro de Investigación Económico de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo lo ubica en el 86.78%. Por lo cual en nuestro país instituciones de este tipo además de ser una de las respuestas a nuestra difícil realidad socioeconómica, son acogidas por una población que tiene grandes deseos de mejorar su calidad de vida. Como es de esperarse hay varias de estas instituciones en nuestro país, de las cuales vamos a analizar algunas, con sus beneficiarios potenciales, principales actividades, falencias y/o ventajas institucionales. **(Carrera, 2012)**. En Colombia, no fue la excepción; en los años 2007 y 2008 registró un crecimiento real promedio del producto interno bruto (PIB) de 6,7% y 3,5% respectivamente; en 2009 éste fue de 1,5% y en 2010 fue de 4,3% según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). Con estos antecedentes, los efectos de la crisis internacional sobre el acceso al financiamiento de las pymes resultaron transitorios, tal como se mostrará en este documento. Las políticas de acceso al financiamiento en Colombia han buscado crecientemente lograr mayor eficiencia en la asignación de los recursos públicos involucrados. Con ese objetivo, el enfoque de la política ha cambiado desde la asignación de crédito subsidiado, en las décadas de los ochenta y noventa, hacia el desarrollo de instrumentos que garanticen el acceso en condiciones de eficiencia, incorporando también al sector privado. Es así como en las dos últimas décadas la asignación de crédito a las pymes se ha venido realizando sin tasas subsidiadas, pero haciendo énfasis en los plazos y en las garantías. **(Ferraro, 2011)**. Por su parte, en el Perú unas 2.3 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) aún no bancarizadas, tienen la firme intención de convertirse en clientes del sistema financiero. En el Perú hay 6.1 millones de mypes, de las cuales 4.2 millones todavía no están bancarizadas. Sin embargo, el 56% de estas empresas que hoy no operan con la banca formal, es decir, 2.3 millones de mypes, tienen mucho interés de insertarse en el sistema financiero. A fines del 2013 el número de micro y pequeñas

empresas bancarizadas llegará a dos millones. Él 47% de las 2.3 millones de mypes con potencial para entrar a la banca formal, aún no se integra por temores infundados, señaló Urteaga, quien enfatizó la importancia de la asesoría especializada de las entidades financieras a estas empresas, acorde con sus requerimientos de crédito, **(Manrique, 2013)**. En la región de Ancash particular de la ciudad de Huaraz, los participantes desconocen los productos que ofrecen las entidades financieras, debido mayormente a la escasa difusión de los mismos por la banca comercial y por entidades como COFIDE, FOGAPI Y SECREX. Los participantes en su mayoría empresarios, se encuentran interesados en conocer las ventajas del comercio exterior, apreciando que varios de ellos se dedican a la producción de bienes, con proyección a exportar sus productos. Existe interés entre los funcionarios del DIRCETUR – Ancash y los participantes del evento, en promocionar una cultura exportadora en la población y desarrollar el turismo, aprovechando las ventajas naturales que ofrece la región. **(Macavilca, 2008)**.

Por otra parte, en la ciudad de Chimbote donde se desarrolló el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidos como micro y pequeñas empresas al rubro mueblerías que se desconoce si se accede o no al financiamiento, en que entidad bancaria los solicitaron y cuál es la tasa de interés que pagaron por dichos financiamiento, por lo tanto se planteó el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblería de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013? Para poder solucionar el problema se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro de mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Para poder alcanzar el objetivo general se planteó los siguientes objetivos específicos: Determinar las características de los representantes legales quienes dirigen las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013. Describir las principales características de las micro y

pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013. Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Este estudio de investigación es de vital importancia, ya que permitirá conocer a nivel descriptivo las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el Perú, especialmente para el sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote. Se puede mencionar algunos de los obstáculos, podemos ver que la tramitación de un crédito puede volverse tan complicada que la empresa no lo haga, y volvemos al problema de que las mypes consideran que no hay condiciones establecidas para facilitarles la obtención de este recurso. Es por ello que mediante este estudio se pretende ayudar a las mypes en esta búsqueda del conocimiento sobre el financiamiento, conozcan las diferentes alternativas para conseguirlo, y de cuáles son los obstáculos que generalmente se tienen con las instituciones financieras para determinar si pueden superarse y conseguir su objetivo de adquirir un crédito para cubrir sus necesidades.

Así mismo servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores ya sean comerciales o de servicios del distrito de Chimbote y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes de la investigación

Ramírez, (2011). En su estudio de investigación titulado: *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micros y pequeñas empresas sector comercio rubro mueblería del distrito de Manantay-periodo 2009 – 2010*. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las mype del sector comercio – rubro mueblerías del distrito de Manantay, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 microempresas de una población de 10, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% sus edades fluctúan entre los 18 a 29 años, el 60% son del sexo femenino y el 50% tienen grado de instrucción superior universitario. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% solicitó crédito a entidad bancaria y el 75% utilizó el crédito financiero como capital de trabajo. Respecto a las características de las mypes: Así mismo, las principales características de las mypes del ámbito de estudio son: el 50% se dedica hace 1 año se dedica a la actividad empresarial, el 80% poseen entre 2 y siete trabajadores.

Dioses, (2015). En su estudio de investigación: *Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2013 – 2014.* El objetivo de la investigación fue identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las mype en el Perú, 2014. Para ello se recurrió a fuentes secundarias como libros, artículos o investigaciones sobre el tema. En el Perú las mype conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, de las empresas existentes en el país el 98,4% son mype; las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Así mismo el presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación de las mype del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Chimbote. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las mype: Los empresarios encuestados manifestaron : de los encuestados un 60% dijeron que las empresa tenía una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial .El 80% de los encuestados manifestaron que la propiedad del negocio es individual. Así mismo, las principales características de las mype son: El 95% de los encuestados ocupan el cargo de propietarios de las mype. Respecto al financiamiento: Los empresarios manifestaron que el 95% ha solicitado financiamiento o crédito bancario en alguna oportunidad, el 75% invirtió su crédito en la compra de mercaderías.

Macuri, (2014). En su estudio de investigación titulado: *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro carpintería en el distrito de villa el salvador – provincia y departamento de lima, periodo 2012-2013.* La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes del sector producción, en el rubro de carpintería del parque industrial del distrito de Villa El Salvador, en el periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma al azar 8 mype de una población de 25, a quienes se le aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las mype: Los empresarios encuestados manifestaron que: de la totalidad de encuestados son adultos, la mayoría de los empresarios son de género masculino y la mitad de los encuestados manifiestan haber alcanzado el nivel de educación secundaria completa. Así mismo, las principales características de las mype del ámbito de estudio son: La totalidad de empresarios encuestados afirman tener más de 03 años en la actividad empresarial y la mayoría tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 2011 la mitad de los empresarios encuestados manifestaron que obtuvieron financiamiento de mi banco, una minoría obtuvo su financiamiento del BCP; y de la totalidad de los encuestados, la mayoría obtuvieron el financiamiento a una tasa menor e igual al 5%. El 2012 los que solicitaron financiamiento bancario lo hicieron en igual porcentaje a mi banco y al BCP y a largo plazo.

Blas, (2011). En su estudio de investigación titulado: *Características del financiamiento y la competitividad de las mype del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, período 2010-2011.* La presente tesis tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento y la competitividad de las mype del sector comercio en el rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote. Se ha desarrollado utilizando la investigación de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal, para llevarla a cabo

se escogió una muestra poblacional de 10 microempresas, representando un 70% de población conformada por 15 mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las mype: Los empresarios encuestados manifestaron que el 90% de los encuestados son jóvenes, el 70% tienen el grado de instrucción de secundaria y el 80% es de sexo masculino. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 90% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 80% lo invirtió en capital de trabajo.

Rodríguez, (2015). En su estudio de investigación titulado: *caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la i y ii etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013.* La presente investigación, tuvo por objetivo determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías de la I-II etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental/ transversal, utilizándose una población muestral de 4 mype, se les aplicó un cuestionario estructurado de 15 preguntas obteniéndose lo siguiente: El 50% tiene 31-51 años. El 75% son varones. El 100% tienen estudios universitarios incompletos. El 75 % son casados. El 50% tienen 5 a más años y el 50% 2 a 5 años. El 75% tienen de 1-5 trabajadores. El 50% formado para generar empleo, y el 50% por subsistencia. El 100% cuentan con patrimonio. El 100% conoce los beneficios para obtener financiamiento. El 75% ha solicitado crédito bancario. El 75% recibió de S/.5001 a más. El 75% invirtió en capital de trabajo. Al 100% le es beneficioso el financiamiento. El 50% su rentabilidad aumentó un 20%. Concluyendo que: La mayoría del sector comercio-rubro ferretería de la I - II Etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, tiene 31 a 51 años, son varones y casados, su permanencia es 2 -5 años y de 5 a más años, creadas para generar empleo y/o subsistencia, con 1-5 trabajadores. En su totalidad tienen estudios universitarios incompletos, cuentan con patrimonio y conocen los beneficios para obtener financiamiento.

2.2 Base teóricas

Las micro y pequeñas empresas

Según la **Ley 28015, (2013)**. 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, comercialización de viene o prestación de servicios.

Características de las micro y pequeñas empresas

Según la **ley 30056, (2013)**. Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

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

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el ministro de economía y finanzas y el ministro de la producción cada dos años.

- Tipos de Micro y pequeñas empresas

- **Mype de acumulación:** Las mype de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.
- **Mype de subsistencia:** Las mype de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.
- **Nuevos emprendimientos:** Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

- Importancia

Según **Tello (2014)**. La importancia de la mype se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

- **Funciones:** Las principales funciones que tienen la MIPyMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) en el desarrollo del país son: a) producir bienes y servicios que la grande empresa no puede fabricar; b) crear y fortalecer la formación empresarial; y, c) generar empleos para la población creciente. Dichas funciones se basan en las fortalezas que tienen las mype, entre las que se encuentran la flexibilidad para producir en pequeñas cantidades y con determinadas especificaciones, facilidad para tomar decisiones a corto plazo, habilidad para innovar, mayor flexibilidad y capacidad de adaptación estructural, la experiencia de sus dirigentes, poco capital de trabajo necesario para establecerse, mayor capacidad de adaptar sus productos y servicios a las necesidades de los consumidores, representa el contrapeso respecto a los monopolios y constituyen un amortiguador para las fuertes variaciones del empleo. **(Lopez, S/F)**

Financiamiento

Según **Rodriguez, (2014)**. El financiamiento es el mercado por medio del cual una persona o una empresa obtiene recursos para un proyecto específico que puede ser adquirido bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, plantear a futuro y expandirse.

Objetivos

Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo, de una forma segura y eficiente. “Las etapas de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cual se le dará seguimiento al financiamiento.

- a) Prevención de la necesidad de fondo.
- b) Prevención de la negociación: Aquí se establecen las relaciones precias con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuando al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.
- c) Negociación: se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se proporcionan la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se

discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

d) Mantenimiento en la vigencia del financiamiento

- La empresa está obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.

- También deberá vigilar que se esté llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.

- Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

e) Pago del financiamiento

f) Renovación del financiamiento. La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia a la institución para renovar el contrato. (Moreno, 1998)

Las fuentes del financiamiento

Según Archive, (2013). Las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer:

- Ahorros personales

Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.

- Familiares o amigos

Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

- Bancos

Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

- Entidades financieras no bancarias

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

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

El financiamiento a corto plazo

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.

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.

Fuentes de financiamiento bancarias

- Banco scotiabank

CREDISCOTIA financiera

La entidad CREDISCOTIA financiera pertenece al grupo scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoevaluó o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentatoria de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés,

prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional.

A continuación, los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las micro y pequeñas empresas.

a) Crédito de garantía líquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

b) Crédito para capital de trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000.

Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

c) Financiamiento para inversiones

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.

d) Crédito para proyectos de infraestructura

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.

A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son:

Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la

municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

e) Línea de capital de trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las micro y pequeñas empresas por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

- Banco de crédito del Perú (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las micro y pequeñas empresas, sobre todo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

Crédito paralelo

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebración de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias.

Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/2,000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente.

Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas.

Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

a) Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres).

Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; Estados financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autovalúo, en el caso de inmuebles.

b) Financiamiento de bienes inmuebles

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar.

Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autovalúo vigente, título cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

c) Financiamiento de bienes muebles

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar

Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores

- MiBanco

Es el primer banco privado especializado en el sector de microfinanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

a) Mi capital

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las mype por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

b) Mi equipo

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar.

Así mismo, debe presentar documentos como el título de propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, licencia municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

c) Leasing

Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mi banco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de

acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo.

Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo. Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, calificación en centrales de riesgo en los últimos 3 meses; copia original ó simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOIDNI) de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días.

d) Crédito con garantía líquida

Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares. Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

2.3 Marco conceptual

La industria del mueble inicio en 1986 una tendencia de recuperación continuada de la fuerte crisis que padeció en el período 1975-1985. Esa tendencia positiva, favorecida por la fase alcista del ciclo económico (y especialmente por el fuerte tirón del sector de la construcción) se truncó a inicios de la actual década, cuando el sector del mueble español se vio inmerso en una profunda crisis.

A partir de 1993 se retoma la senda alcista, recuperación de la actividad que, dada la atonía del mercado interior, se sustentó fundamentalmente en la favorable evolución de las ventas exteriores. No obstante, actualmente las expectativas son más optimistas al hilo del repunte del consumo privado, se espera una pronta recuperación de la marcha económica general (se constata un aumento de la confianza del consumidor, lo que hace considerar una pronta recuperación económica).

Al respecto del buen comportamiento de las exportaciones, es de señalar el importante esfuerzo de adaptación realizado por los fabricantes españoles de muebles en materia de promoción exterior, en un contexto en el que sus principales competidores (Alemania, Italia, Francia...) cuentan con una política de comercio exterior más consolidada y desarrollada, y en el que el comercio exterior del mueble está caracterizado por la fuerte concentración de la distribución así como su papel predominante en el mercado.

Las mype del sector comercio – rubro mueblerías: El comercio de muebles presenta un alto grado de atomización nacional, dado que está integrada mayoritariamente por pequeñas y micro empresas (90%). Estas empresas se caracterizan por invertir sus recursos en la extensión de sus procesos, más que en la incorporación de nuevas tecnologías para incrementar su productividad y eficiencia. Las empresas medianas y grandes, con mayor tecnología de producto, fabrican mayormente muebles de madera dirigidos a un mercado interno más exigente y a la exportación. Estos muebles son comercializados principalmente a través de tiendas especializadas, galerías comerciales o por pedido directo.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, es decir el fenómeno tal y como se encuentra dentro del contexto conforme a la realidad sin sufrir modificaciones.

Fue transversal porque el estudio se desarrolló en un espacio de tiempo determinado donde tuvo un inicio y un fin, específicamente 2015.

Fue descriptiva, porque solo se describió la característica más relevante de la micro y pequeña empresa, representantes y la variable en estudio.

3.2 Población y muestra

La población estuvo representada por 14 MYPES sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013 y una muestra por conveniencia fue dirigida de 8 micro y pequeñas empresas para la realización del estudio, porque no todos los representantes de las MYPES accedieron a dar información.

3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición de la variable	Dimensión	Indicadores	Medición
Perfil de los gerentes de las mype	Son personas que tienen en mente una idea de negocio, que deciden aprovechar las oportunidades, arriesgándose para cumplir sus sueños incursionando en el mundo empresarial, buscando objetivos personales y una estabilidad financiera.	Edad	a. 18 – 30 b. 31 – 50 c. 51 – más años	Cuantitativo
		Sexo	a. Masculino b. Femenino	Nominal
		Grado de instrucción	a. Primaria b. Secundaria c. Superior no universitaria d. Superior universitaria	Nominal
		Tiempo que desempeña el cargo	a. 0 – 3 años b. 3 – 5 años c. 5 – más años	Cuantitativo
Micro y pequeña empresa	Es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de	Formalidad de la mype	a. Si b. NO	Nominal
		Años de permanencia en la actividad comercial	a. 0 – 3 años b. 3 – 10 años c. 11 – a más	Cuantitativo
		Números de trabajadores	a. 1 – 5 b. 5 – 10 c. 10 – a más	Cuantitativo
		Motivo de creación de las mype	a. Subsistencia b. Inversión c. Generar empleo d. Obtener ganancia	Nominal

	servicio			
Financiamiento	El financiamiento es el mercado por medio del cual una persona o una empresa obtiene recursos para un proyecto específico que puede ser adquirido bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, plantear a futuro y expandirse.	Conocimiento de los beneficios del financiamiento	a. Si b. No	Nominal
		La financiación de su actividad	a. Financiamiento propio b. Financiamiento de terceros	Nominal
		Tipo de institución financiera que solicito el crédito	a. Empresas bancarias b. Cajas municipales c. Edpymes d. otros	Nominal
		Atención en los créditos solicitados	a. Si b. No	Nominal
		Número de veces que solicito el crédito	a. 1 – 3 veces b. 3 – 5 veces c. 5 – más veces	Cuantitativo
		El beneficio del financiamiento para la mype	a. Si b. No	Nominal
		Beneficio del crédito otorgado	a. Capital de trabajo b. Mejoramiento de infraestructura c. Activos fijos d. Pagos de deudas e. otros	Nominal

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- **Técnica:** Para el desarrollo de la investigación información se aplicó la técnica de la encuesta.
- **Instrumentos:** Para el recojo de la información de la investigación, se utilizó un cuestionario de 15 preguntas.

3.5 Plan de análisis

En el presente estudio de investigación se realizó la etapa de trabajo de campo, el cual consistió en recolectar toda la información necesaria que permita sustentar la validez del trabajo de investigación. Para ello se tomó una muestra de 8 micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013, a la cual se le aplicó un cuestionario estructurado. El análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo de la variable en estudio; se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales; así como figuras estadísticas. El procesamiento de los datos se realizó con el programa informático Microsoft Excel 2013.

3.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Variables	Población y muestra	Métodos	Técnica instrumento
<p>Problema general: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013?.</p>	<p>Objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote 2013.</p> <p>Objetivos específicos : Determinar la características de los representantes legales quienes dirigen las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013</p> <p>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro mueblerías</p>	<p>Financiamiento: Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del financiamiento de sus empresas en el periodo de estudio.</p>	<p>Población y muestra: La población estuvo representada por 14 MYPES sector comercio mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013 y una muestra por conveniencia fue dirigida de 8 micro y pequeñas empresas para la realización del estudio, porque no todos los representantes de las MYPES accedieron a dar información.</p>	<p>Se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.</p> <p>Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, es decir el fenómeno tal y como se encuentra dentro del contexto conforme a la realidad sin sufrir modificaciones .</p> <p>Fue transversal porque el estudio se desarrolló en un espacio de tiempo determinado donde tuvo un inicio y un fin, específicamente e 2015.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

	<p>de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.</p> <p>Determinar las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el sector comercio - rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.</p>			<p>Fue descriptiva, porque solo se describió las características más relevante de las micro y pequeñas empresas, representantes y la variable en estudio.</p>	
--	---	--	--	---	--

3.7 Principios éticos

Para el diseño del presente proyecto de investigación se consideraron en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos de confidencialidad, que permitan la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas necesarias para estructurar el marco teórico. Para ello, las citas bibliográficas se han transcrito en forma textual (entre comillas), según lo mencionado por cada autor en la respectiva fuente consultada.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla N° 01. Características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Datos generales	Número de mype	Porcentajes
1. Edad		
18 – 30	2	25,0
31 – 50	2	25,0
51 – más años	4	50,0
Total	8	100,0
2. Sexo		
Masculino	6	75,0
Femenino	2	25,0
Total	8	100,0
3. Grado de instrucción		
Primaria	0	00,0
Secundaria	3	37,5
Superior no universitario	3	37,5
Superior universitario	2	25,0
Total	8	100,0
4. Tiempo que desempeña el cargo		
0 - 3 años	2	25,0
3 – 5 años	1	12,5
5 – más años	5	62,5
Total	8	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Tabla N° 02. Principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

De la mype	Número de mype	Porcentajes
5. Formalidad de la mype		
Si	8	100,0
No	0	00,0
Total	8	100,0
6. Años de permanencia en la actividad comercial		
0 – 3 años	1	12,5
3 – 10 años	2	25,0
11 – a más	5	62,5
Total	8	100,0
7. Números de trabajadores		
1 – 5 trabajadores	7	87,5
5 – 10 trabajadores	0	00,0
10 – a más trabajadores	1	12,5
Total	8	100,0
8. Motivo de creación de la mype		
Subsistencia	2	25,0
Inversión	1	12,5
Generar empleo	1	12,5
Obtener ganancias	4	50,0
Total	8	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Tabla N° 03. Principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Del financiamiento	Número de mype	Porcentajes
9. Conocimiento de los beneficios del financiamiento		
Si	8	100,0
No	0	00,0
Total	8	100,0
10. La financiación de su actividad		
Con financiamiento propio	4	50,0
Financiamiento de terceros	4	50,0
Total	8	100,0
11. Tipo de institución financiera que solicito el crédito		
Empresas bancarias	4	50,00
Cajas municipales	2	25,0
Edpymes	1	12,5
Otros	1	12,5
Total	8	100,0
12. Atención en los créditos solicitados		
Si	8	100,0
No	0	00,0
Total	8	100,0
13. Número de veces que solicito el crédito		
1 – 3 veces	6	75,0
3 – 5 veces	0	00,0
5 – a más veces	2	25,0
Total	8	100,0

Continúa...

Tabla N° 03. Principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

Del financiamiento	Número de mype	Conclusión Porcentajes
14. El beneficio del financiamiento para la mype		
Si	8	100,0
No	0	00,0
Total	8	100,0
15. Beneficio del crédito otorgado		
Capital de trabajo	5	62,5
Mejoramiento de infraestructura	0	00,0
Activos fijos	2	25,00
Pagos de deudas	0	00,0
Otros	1	12,5
Total	8	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, 2013.

4.2 Análisis de resultados

a) Discusión

Con respecto a los representantes de las MYPES

El 50% de los representantes tiene la edad entre 51 a más años, (Tabla 01), esto coincide con los resultados encontrados por **Macuri, (2014)**, donde en su totalidad son adultos y **Rodríguez (2015)** en la cual determina que tienen entre 31 – 51 años de edad. Pero se contrasta con los resultados por **Ramírez, (2011)** donde el 50% sus edades fluctúan entre 18 a 29 años y los resultados encontrados por **Blas, (2011)** en el cual manifiesta que el 90% son personas jóvenes.

El 75% de los representantes es del género masculino, (Tabla 01), esto coincide con los resultados encontrados por **Macuri, (2014)**, donde la mayoría son de género masculino. Por su parte **Blas, (2011)** menciona que el 80% está representada por personas de sexo masculino y **Rodríguez, (2015)** donde determina que el 75% de los empresarios son de género masculino. Pero contrasta con lo encontrado por **Ramírez, (2011)** donde determina que el 60% está representada por personas femeninas. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías está dirigido por el género masculino, debido a que por lo general son los que adoptan mayor inclinación e interés en este tipo de negocio

El 37,5% de los representantes tiene estudio académico secundario (Tabla 01), esto coincide con los resultados encontrado por **Macuri, (2014)** donde en su mayoría tienen un nivel de educación secundaria y **Ramírez, (2011)**, donde determina que el 50% tiene grado de instrucción superior universitario. Esto demuestra que en la MYPES del sector comercio – rubro mueblerías la mayoría de los representantes tienen estudio académico secundario, por lo que es importante contar con ellos, ya que completan a realizar un buen trabajo en el negocio y a tener conocimiento de cómo administrarlo.

El 62,5% tiene de 5 a más años en el cargo de tiempo de desempeño (Tabla 01). Esto demuestra que los representantes de las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías

en su mayoría tienen de 5 años a más desempeñando en el cargo, mientras más años tenga desempeñando el cargo exista mayor capacidad y habilidad para potencializar las ventas en su negocio de cada representante.

Con respecto a las micro y pequeñas empresas

El 100% de las MYPES son formales (Tabla 02). Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías son formales, es la manera adecuada para poder trabajar en un negocio ya que va permitir ampliar la base tributaria como la reducción de costos y el incremento de beneficios de la formalidad. El beneficio de esto conlleva a ser sujeto de crédito para el sistema financiero, como también evita ser objeto de sanciones por la inobservancia de las normas vigentes, incluyendo las de carácter tributario y brinda la autoridad moral para exigir servicios públicos de calidad. Cumplir con cada una de las obligaciones que tenemos como ciudadanos nos faculta a exigir nuestros derechos.

El 62,5% de las MYPES tiene de permanencia en la actividad comercial entre 11 años a más (Tabla 02). Esto contrasta con los resultados encontrados por **Ramírez, (2011)**, donde determina que el 50% se dedica hace 1 año a la actividad empresarial y **Dioses, (2015)** donde menciona que el 60% tiene una antigüedad de 3 a 5 años en la actividad empresarial. Esto demuestra que la mayoría de la MYPES del sector comercio – rubro mueblerías tienen más de 11 años de permanencia en la actividad comercial, debido a los ingresos que se obtiene mediante este tipo negocio es por ello que se siguen manteniendo en su actividad.

El 87,5% de las MYPES tienen de 1 a 5 trabajadores, (Tabla 02), esto coincide con resultados encontrados por **Ramírez, (2011)** donde determina que el 80% poseen entre 2 y 7 trabajadores y **Rodríguez, (2015)** donde el 75% tienen entre 1 – 5 trabajadores. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio - rubro mueblerías cuenta de 1 a 5 trabajadores en su negocio por la cual se muestra en los establecimientos del negocio que son pequeños y no se necesita de mucho personal para laborar en la actividad de este rubro.

El 50% de las MYPES fue creada por motivo de obtención de ganancia, (Tabla 02). Esto contrasta con los resultados por **Rodríguez, (2015)** donde el 50% se crearon para generar empleo. Esto demuestra que la mayoría de las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías fue creada por motivo de obtención de ganancia de tal manera que esto va permitir a los representantes reinvertir sus ganancias obtenidas para lograr el crecimiento de su empresa año tras año e ir mejorando.

Con respecto al financiamiento

El 100% de las MYPES conoce los beneficios del financiamiento, (Tabla 03). Esto coincide con los resultados de **Rodríguez, (2015)** donde determina que el 100% si conoce los beneficios del financiamiento. Esto demuestra que todos las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías conoce sobre los beneficios del financiamiento; es de gran importancia tener conocimiento de los beneficios que trae un financiamiento; en un negocio pueden ser utilizado de muchas maneras, eso dependerá a las necesidades que tenga la MYPES.

El 50% de las MYPES financia su actividad comercial con financiamiento de terceros, (Tabla 03). Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías financia su actividad comercial con financiamiento propio y de terceros, a medida que se obtienen ganancias en el negocio el financiamiento es adquirido por los mismos representantes para seguir reinvertiendo, así mismo algunas MYPES no le es suficiente cubrir con los gastos que se hagan en la empresa y recurren a ser financiado a terceros.

El 50% solicita préstamos de empresas bancarias (Tabla 03). Esto coincide con los resultados de **Ramírez, (2011)**, donde determina que el 50% solicitó crédito a entidad bancaria, en su mayoría son las instituciones bancarias quienes brindan muchas facilidades para adquirir un préstamo. Esto se lleva a cabo siempre y cuando la persona a quien se le otorgara el crédito cuente con un buen reporte financiero y al igual que cumplir con los requisitos dados por la empresa, siendo así serán aceptados con la confiabilidad de estas entidades bancarias.

El 100% de las MYPES si fue atendido en los créditos solicitados (Tabla 03). Por la cual demuestra que las MYPES del sector comercio rubro mueblerías si fueron aceptados en los créditos solicitados; cumplieron con los requisitos que se les pidió en cada institución financiera pues fueron aceptados sin tener ningún problema e inconveniente.

El 75% de las MYPES solicito entre 1 a 3 veces el crédito, (Tabla 03), esto coincide con los resultados encontrados por **Rodríguez, (2015)** donde el 75% solicito crédito bancario en alguna oportunidad. Esto demuestra que las MYPE del sector comercio – rubro mueblerías solicitan créditos entre 1 a 3 veces, se adquieren estos créditos para los gastos y necesidades del negocio; siempre es necesario tener conocimiento de la utilidad que se va dar el dinero financiado no se debe solicitar en vano ya que esto podría traer problemas con las entidades a largo tiempo

El 100% de las MYPES le ha sido beneficioso el financiamiento recibido, (Tabla 03). Esto demuestra que para todas las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías le ha sido beneficioso el crédito solicitado, los créditos otorgados les han servido de mucha utilidad, ya que gracias a ello el negocio de este rubro ha podido crecer en su mayoría, teniendo un buen potencial en el mercado.

El 62% de las MYPES utilizo el crédito otorgado en capital de trabajo, (Tabla 03), esto coincide con los resultados de **Blas, (2011)**, donde el 80% lo invirtió en capital de trabajo y **Ramírez, (2011)** donde el 75% utilizó el crédito financiero como capital de trabajo. Esto demuestra que las MYPES del sector comercio – rubro mueblerías utilizo el crédito otorgado en capital de trabajo; muchas empresas solicitan los créditos para poder invertir en capital de trabajo porque saben de lo importante que es invertir en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios) siempre llevando consigo una buena administración en su manejo.

V. CONCLUSIONES

La mayoría de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del Distrito de Chimbote, tiene una edad de entre 51 a más años, son varones, y tienen un nivel académico secundario y no universitario, desempeñando en el cargo de 5 años a más en el rubro.

En su totalidad, las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote, son formales, con una permanencia en la actividad comercial entre 11 a más años; poseen de 1 a 5 trabajadores en cada establecimiento y en su mayoría fueron creadas con el fin de obtener ganancias.

En su generalidad, las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro mueblerías de la Av. José Gálvez del distrito de Chimbote manifiestan conocer cuáles son los beneficios del financiamiento, a su vez, en su mayoría relativa son financiadas por terceros y por sus propios negocios.

Así mismo, en su mayoría los créditos son requeridos en empresas bancarias siendo atendidos sin tener ningún problema, cual afirman que solicitaron prestamos entre 1 a 3 veces teniendo conocimiento de sus beneficios, la totalidad de las MYPE obtuvo el financiamiento para dar como utilidad en su capital de trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Moreno, T (2010). Los 7 financiamientos para Pymes. Editorial México. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2010/02/25/7-financiamientos-para-pymes>
- Fernández, E (S/F). Consideración sobre las mypes (Pyme en España). Disponible en : [http://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-las-mype-\(pyme-en-espa%C3%B1a\)2.pdf](http://www.fogapi.com.pe/assets/consideraciones-sobre-las-mype-(pyme-en-espa%C3%B1a)2.pdf)
- Sánchez, B (S/F). Las Mypes en Perú. Su importancia y propuesta tributaria. Disponible en : <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5433/4665>
- Palomino, E (2014). Microfinanzas y desarrollo de las Mypes de la región de Huancavelica. Disponible en : [file:///C:/Users/ALI/Downloads/35-131-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ALI/Downloads/35-131-1-PB%20(1).pdf)
- Stallings, B (2006). Financiamiento para el desarrollo. Editorial Santiago de Chile. Disponible en : <https://books.google.com.pe/books?isbn=9213229291>
- Carrera, N (2012). El Micro financiamiento en Ecuador. Disponible en: <http://vivenciasecuador.blogspot.pe/2012/03/el-micro-financiamiento-en-ecuador.html>
- Ferraro, C (2011). Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina. Editorial Santiago de Chile. Disponible en: <file:///C:/Users/ALI/Downloads/2011-Cepal-Aecid-Eliminando-barreras-El-financiamiento-a-las-Pymes-en-AL.pdf>

- Manrique, O (2013). Unas 2.3 millones de mypes alistan ingreso al sistema financiero - Perú. Disponible en : <http://gestion.pe/empresas/unas-23-millones-mypes-alistan-ingreso-al-sistema-financiero-2080480>
- Macavilca, B (2008). Capacitación al exportador pyme en temas clave del financiamiento. Disponible en : <http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/123.pdf>
- Ramírez R. (2011). Tesis: Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micros y pequeñas empresas sector comercio rubro mueblería del distrito de Manantay-periodo 2009 – 2010. (Tesis de Titulación). Universidad los Ángeles de Chimbote.
- Dioses J. (2015). Tesis: Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de nuevo Chimbote, periodo 2013 – 2014. (Tesis de Titulación). Universidad los Ángeles de Chimbote.
- Macuri L. (2014) Tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro carpintería en el distrito de villa el salvador – provincia y departamento de Lima, periodo 2012-2013. (Tesis de titulación). Universidad los Ángeles de Chimbote.
- Blas E. (2013). Tesis: Características del financiamiento y la competitividad de las mypes del sector comercio - rubro venta de muebles de melamina del distrito de Chimbote, período 2010-2011. (Tesis de Titulación). Universidad los Ángeles de Chimbote.

- Rodríguez M. (2015). Tesis: Caracterización del financiamiento en las micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la i y ii etapa, San Luis, distrito de Nuevo Chimbote, 2013. (Tesis de Titulación). Universidad los Ángeles de Chimbote.
- Tello S. (2014). Importancia de la Micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. Disponible en: revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/download/623/508
- Rodríguez A. (2014). Financiamiento e Inversiones. Disponible en : <https://prezi.com/zjluwxvyhtrl/financiamiento-e-inversiones/>
- Moreno A. (1998). Fuentes de un financiamiento para un plan de negocio. Disponible en : <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>



Anexos

Lista de micro y pequeñas empresas

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	RAZON SOCIAL
1	José Linares P.	Mueblería Hogar
2	Ana Moya Mesa	Comercial Renzo
3	Pedro Herrera Moreno	Mueblería Israel
4	Moisés León López	Mueblería Kiara y Diogo
5	Andy Linares Zavala	Mueblería Linares
6	Loyda Castillo Martell	Mueblería El Cisne
7	Jorge Hervías Velasquez	Negociaciones Santa Rosa
8	Elena Zuñiga Valencia	El Señor de la Soledad

4. ¿Tiempo que desempeña el cargo?

- a) 0 – 3 años
- b) 3 – 5 años
- c) 5 – más años

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

5. ¿La Mype es formal?

- a) Si
- b) No

6. ¿Cuántos años de permanencia tiene la Mype en la actividad comercial?

- a) 0– 3 años
- b) 3 – 10 años
- c) 11 – más años

7. ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?

- a) 1 – 5
- b) 5 – 10
- c) 10 a mas

8. Motivo de creación de la Mype.

- a) Subsistencia
- b) Inversión
- c) Generar Empleo
- d) Obtener ganancias

III. DEL FINANCIAMIENTO

9. ¿Conoce Ud. los beneficios del financiamiento?

- a) Si
- b) No

10. Como financia su actividad comercial :

- a) Con financiamiento propio b) Con financiamiento de terceros

11. ¿A qué tipo de institución financiera solicito el préstamo?

- a) Empresas Bancarias
 b) Cajas Municipales
c) Edpymes
d) Otros

12. Fue atendido en los créditos solicitados?

- a) Si b) No

13. ¿Cuántas veces solicito el crédito?

- a) 1 - 3
b) 3 - 5
c) 5 - más veces

14. ¿El financiamiento recibido le ha sido beneficioso para la Mype?

- a) Si b) No

15. ¿En que lo beneficio el crédito otorgado?

- a) Capital de Trabajo
b) Mejoramiento de Infraestructura
c) Activo Fijos
d) Pagos de Deudas
e) Otros

Elaborado por: Ali Leonard Laverian Cabrera

Validado por : Lic. Adm. Maria Mino Asencio


Firma

UNIVERSIDAD CATÓLICA
LOS ANGELES CHIMBOTE
Firma
Lic. Adm. Maria Mino Asencio

Figuras

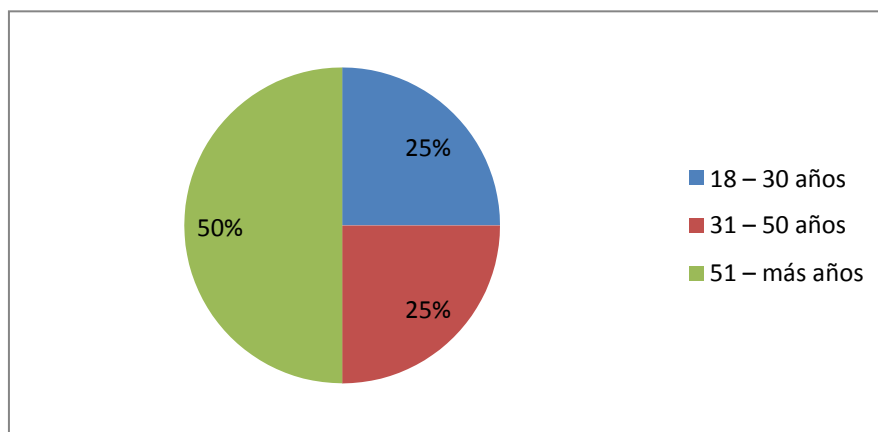


Figura N° 01 – Edad del representante

Fuente: Tabla N° 1

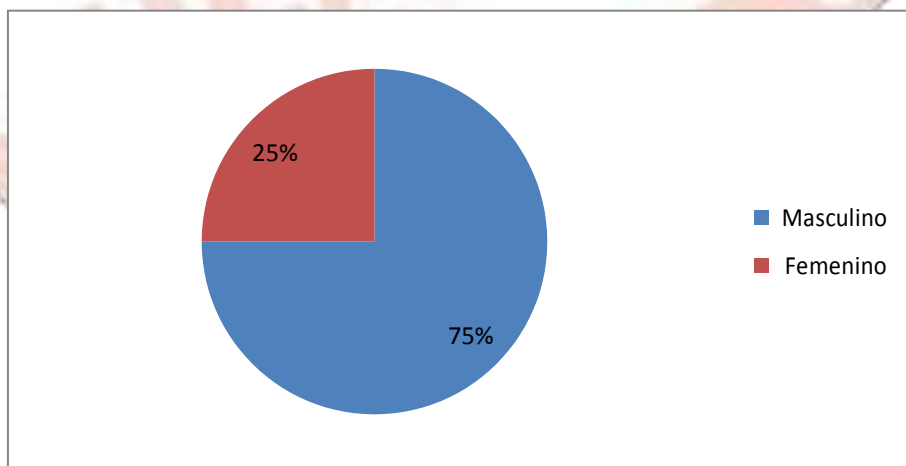


Figura N°02 – Sexo del representante

Fuente: Tabla N° 1

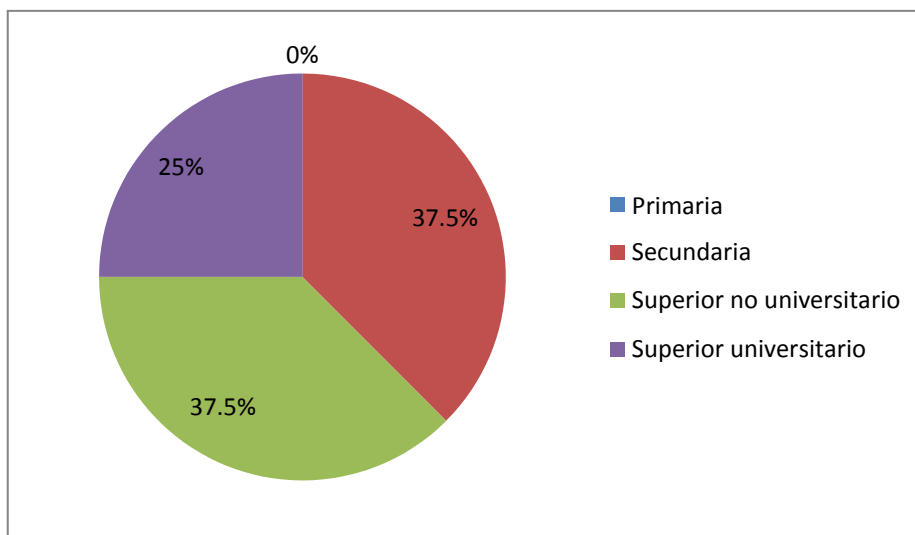


Figura N°03 – Grado de Instrucción

Fuente: Tabla N° 1

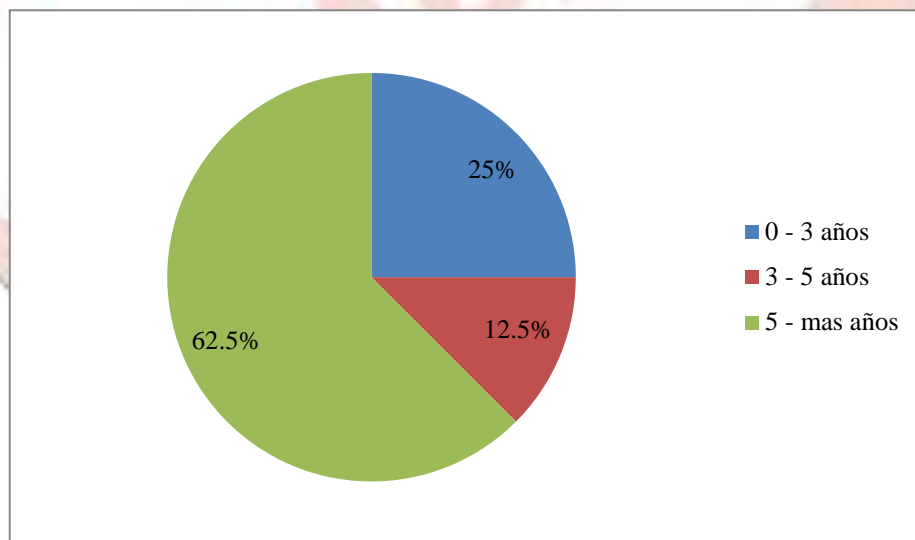


Figura N°04 – Tiempo de desempeño en el cargo

Fuente: Tabla N°1

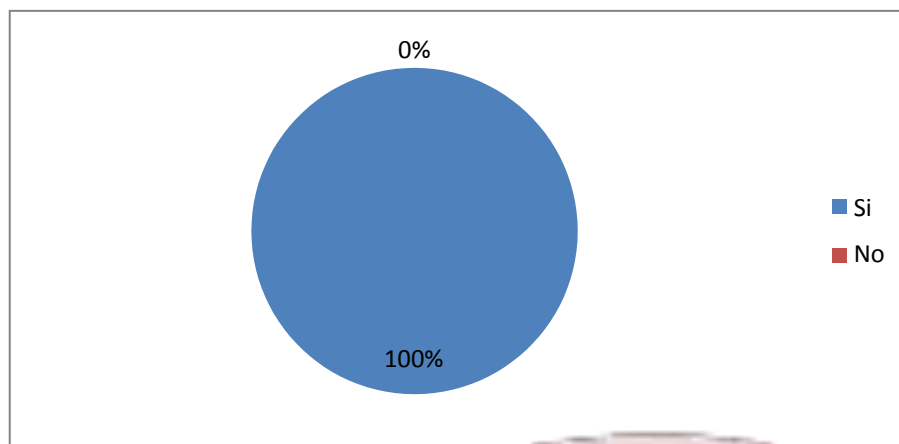


Figura N°05 - Formalidad de la mype

Fuente: Tabla N°2

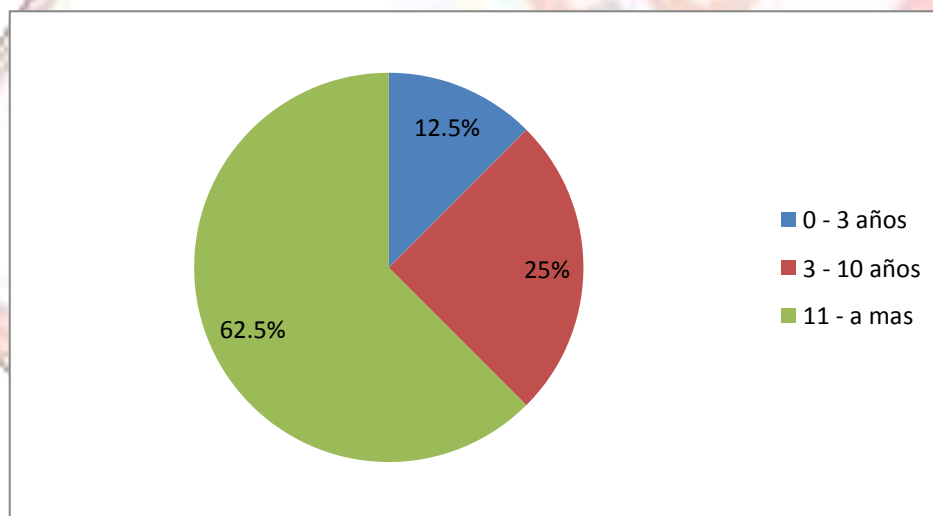


Figura N°06 - Años de permanencia en la actividad comercial

Fuente: Tabla N°2

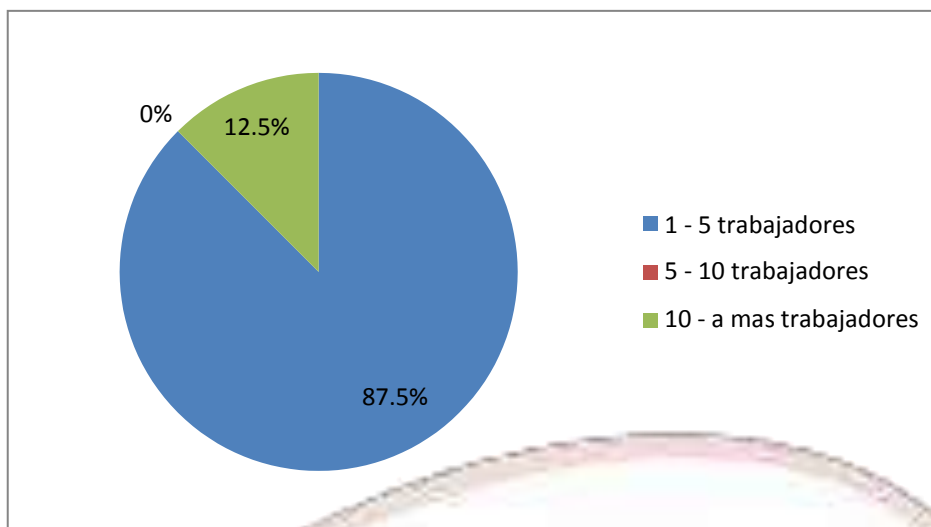


Figura N°07 – Números de trabajadores

Fuente: Tabla N°2

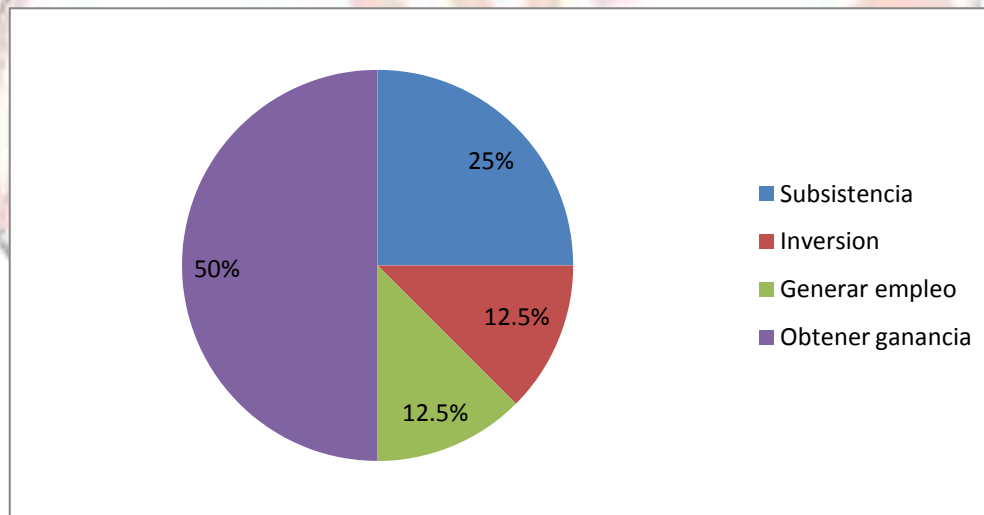


Figura N°08 – Motivo de creación de la mype

Fuente: Tabla N°2

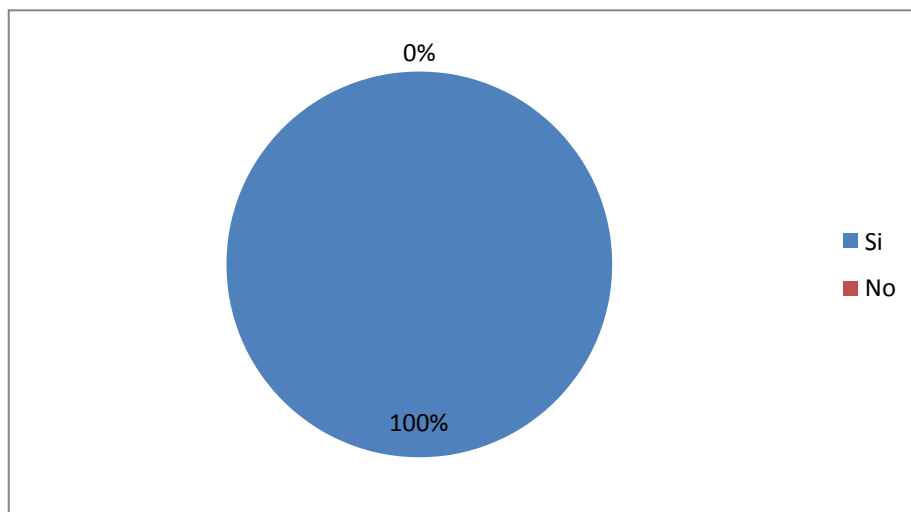


Figura N°09 – Conocimiento de los beneficios del financiamiento

Fuente: Tabla N°3

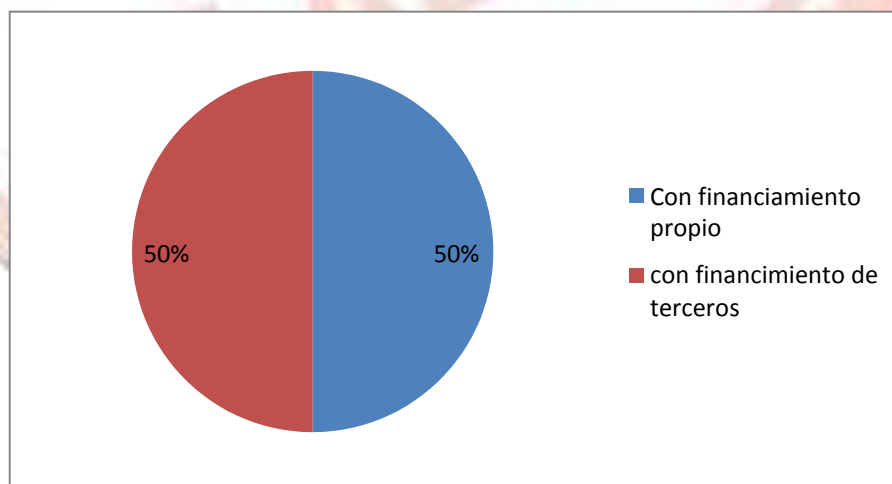


Figura N°10: La financiación de su actividad

Fuente: Tabla N°3

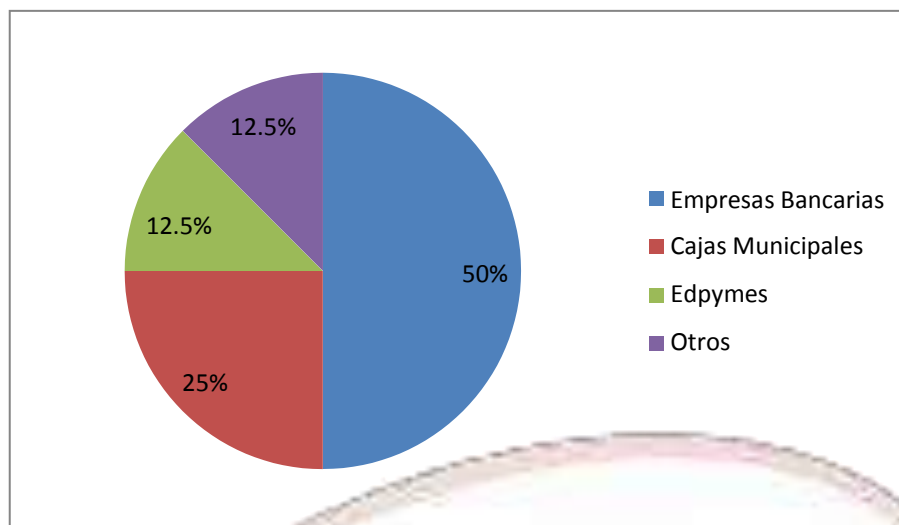


Figura N°11 - Tipo de institución financiera que solicitó el crédito

Fuente: Tabla N°3

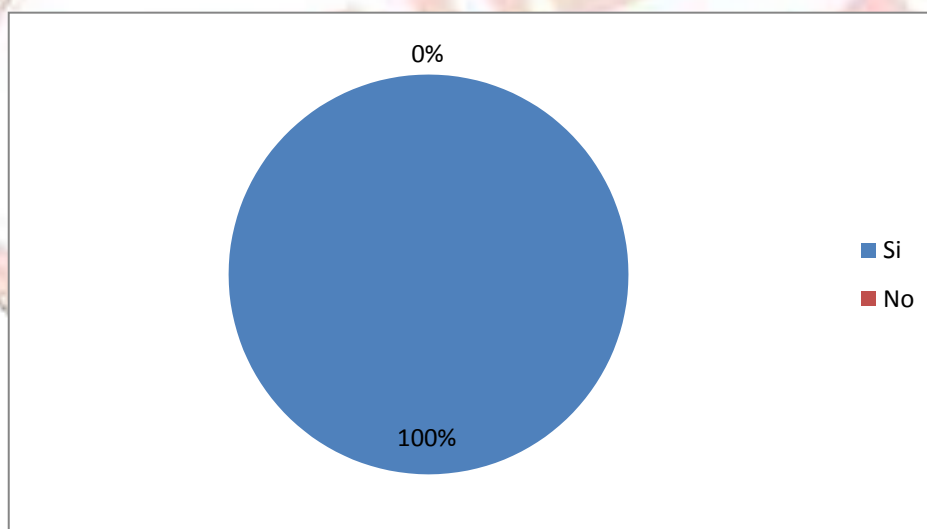


Figura N°12: Atención en los créditos solicitados

Fuente: Tabla N°3

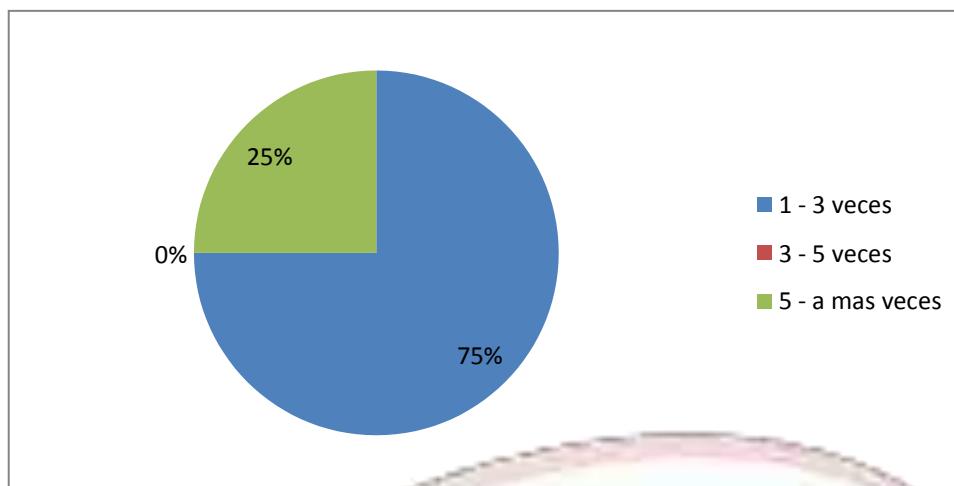


Figura N°13: Número de veces que solicito el crédito

Fuente: Tabla N°3

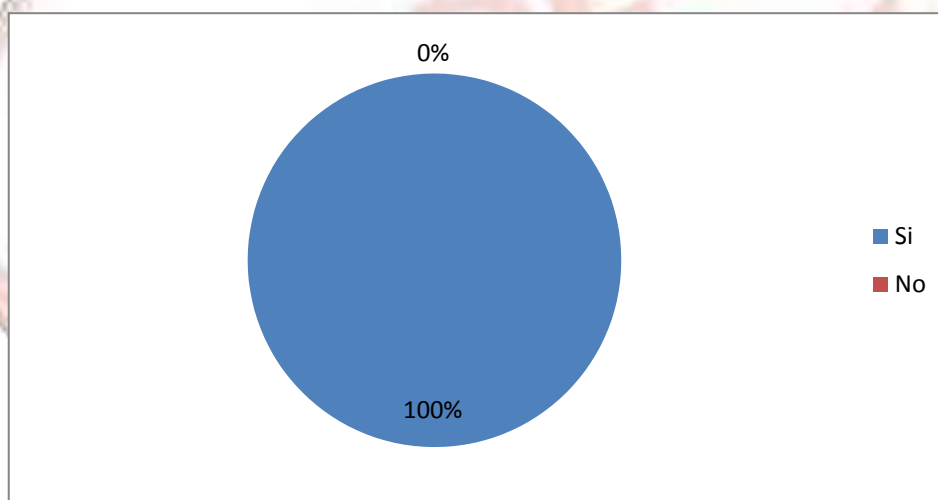


Figura N°14: El beneficio del financiamiento para la mype

Fuente: Tabla N°3

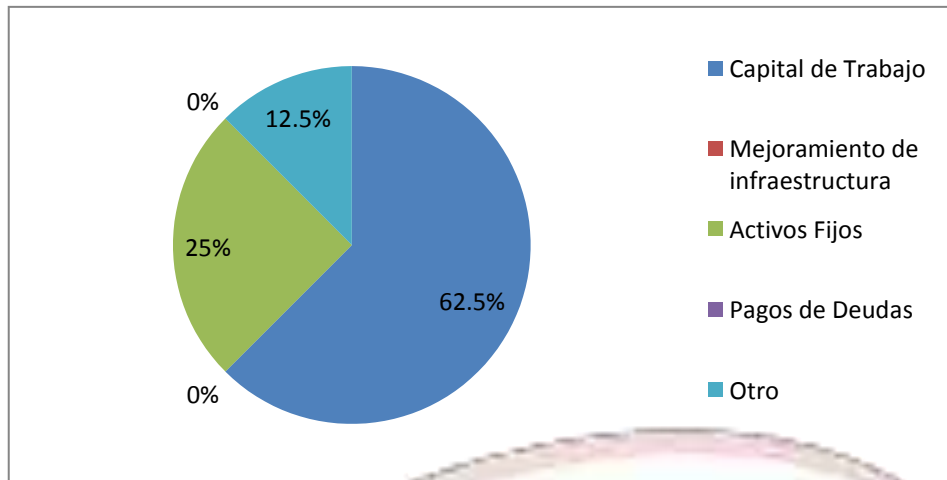


Figura N°15: Beneficio del crédito otorgado

Fuente: Tabla N°3



Cronograma de Actividades

AÑO 2015									
ACTIVIDADES PROGRAMADAS	AGOSTO				SEPTIEMBRE				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Asesoramiento del docente.	X								
Identificación de Variables.		X							
Determinación del sector y rubro a estudiar.			X						
Fijación del título del proyecto de investigación.			X						
Búsqueda de información para el planteamiento del problema – caracterización.			X						
Determinación del enunciado del problema.			X						
Fijación del Objetivo general y los respectivos objetivos específicos.				X					
Realización de la justificación de la investigación.				X					
Recopilación de la información para la ejecución del marco teórico y conceptual.					X				
Elección de la metodología de la investigación.						X			
Elaboración de la lista de los recursos necesarios y el presupuesto a utilizar para la elaboración del proyecto.							X		
Realización del método Apa con las respectivas web gráficas utilizadas en el proyecto de investigación.								X	
Elaboración y presentación de informe.									X

Presupuesto

Bienes

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Libros	2	Unidad	25.00	50.00
Resaltador	1	Unidad	2.50	2.50
TOTAL			27.50	52.50

Servicios

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresión	60	Unidad	0.10	6.00
Llamada	35	Minutos	0.50	17.05
Copias	20	Unidades	0.10	2.00
Pasajes	6	Unidad	1.30	7.80
Internet	40	Horas	1.00	40.00
Empastado	3	Unidades	80	240.00
Taller Cocurricular de Investigación	1	2 meses	1650	
TOTAL			1,751.80	1,963.30