



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO  
ESTÉTICAS DEL CENTRO COMERCIAL “ESPINAR” DEL DISTRITO  
DE CHIMBOTE, 2013.

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

**AUTORA:**

SUSAN PAOLA CHAPILLIQUEN ARRUNATEGUI

**ASESOR:**

Dr. REINERIO ZACARIAS CENTURIÓN MEDINA

**CHIMBOTE – PERÚ**

**2016**

## **JURADO EVALUADOR**

MBA. Santos Felipe LLenque Tume  
Presidente

Mgtr. Carlos Enaldo Rebaza Alfaro  
Secretario

Mgtr. Miguel Angel Limo Vásquez  
Miembro

Dr. Adm. Reinerio Zacarías Centurión Medina  
Asesor

## AGRADECIMIENTO

A nuestro padre celestial, por guiar a mi familia y a mí por las sendas de la superación, dándonos solución a los obstáculos y engrandeciendo nuestro corazón para servir a los demás.

A mis amigos y docentes de esta digna Institución; Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por guiar nuestra formación profesional, en especial el Docente Dr. Adm. Reinerio Zacarías Centurión Medina, quien hizo posible la culminación del presente trabajo.

## DEDICATORIA

Con mucho cariño y amor para mi madre Susana y para mi padre Pablo Edmundo que me iluminan ya que ambos contribuyeron en mi formación como ejemplo de vida para lograr mi superación personal y profesional.

A mis hermanos: Gloria, Leyla y Gabriel; así como a mi primo Giovani, quien está en el cielo; además a mí esposo Robin Ames y mi adorada hija Valeska quienes son mi motivo a ser fuerte y mejor día a día para cumplir con mis metas trazadas, tanto personal como profesionalmente.

## Resumen

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – rubro Estéticas del Centro Comercial “Espinar” del Distrito de Chimbote, 2013. La investigación fue no experimental – transversal y descriptiva, se escogió en forma dirigida una muestra de 20 microempresas de una población de 40, y se aplicó un cuestionario de 12 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, los resultados más resaltantes son: **Respecto a los empresarios;** El 50% de los microempresarios encuestados conviven con su pareja. El 35% de los microempresarios tienen grado de instrucción secundaria completa. **Respecto a las características de las MYPES;** el 80% de las MYPES encuestadas tienen más de 3 años de antigüedad en el rubro de estéticas. **Respecto al financiamiento;** el 90% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario.

Conclusiones: la mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestadas, son propietarios de sus empresas. Así como la mitad de los encuestados tienen una relación de convivencia. La mayoría recibieron financiamiento de las entidades financieras. La Mayoría solicitó crédito una sola vez después de aperturada su empresa. Casi la totalidad de los microempresarios utilizaron el crédito obtenido como capital de trabajo.

**Palabras clave:** Financiamiento, Estéticas, MYPES.

## **Abstract**

The present research has as general objective, to describe the main characteristics of the financing MSEs Sector Service - Aesthetic category of "Espinar" District of Chimbote, 2013. This was non-experimental research - transversal and descriptive, as chosen as directed a sample of 20 micro-enterprises in a population of 40, and a questionnaire of 12 questions was applied, using the technique of the survey, the most outstanding results are: with respect to entrepreneurs; 50% of respondents microentrepreneurs living with a partner. 35% of entrepreneurs have complete secondary education degree. Regarding the characteristics of MSEs; 80% of MSEs surveyed have more than 3 years old in the field of aesthetics. On financing; 90% of respondents Mypes received credit from the banking system.

Conclusions: Most of the legal representatives of the MSEs surveyed are owners of their companies. And half of the respondents have a relationship of coexistence. Most received funding from financial institutions. Most applied for credit once after his company which has been opened. Almost all the entrepreneurs used the credit obtained for working capital.

Keywords: Financing, aesthetic, MYPES.

## CONTENIDO

	Pág.
Título de tesis.....	i
Hoja de firma del jurado evaluador.....	ii
Hoja de agradecimiento.....	iii
Hoja de dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Contenido.....	vii
Índice de tablas y figuras .....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	7
III. METODOLOGÍA	
3.1 Diseño de la investigación.....	29
3.2 Población y muestra .....	29
3.3 Definición y operacionalización de variable e indicadores .....	29
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	30
3.5 Plan de análisis .....	30
3.6 Matriz de consistencia .....	31
3.7 Principios éticos .....	32
IV. RESULTADOS	
4.1 Resultados .....	33
4.2. Análisis de los resultados .....	36
V. CONCLUSIONES.....	39
Referencias bibliográficas.....	40
Anexos.....	43

## Índice de Tablas y Figuras

	Pág.
Tabla N° 01 Características generales de los representantes de las MYPES, Sector servicio – rubro estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013	33
Tabla N° 02 Características de las MYPES, Sector servicio – rubro estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013	34
Tabla N° 03 Financiamiento de las MYPES, Sector servicio – rubro estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013	35
Figura N° 01 (tabla No 01) Estado civil de los representantes de las MYPES	45
Figura N° 02 (tabla No 01) Cargo en la empresa de Estética	45
Figura N° 03 (tabla No 01) Grado de instrucción de los representantes legales De las MYPES	46
Figura N° 04 (tabla No 02) Cantidad de trabajadores de la empresa	46
Figura N° 05 (tabla No 02) Tiempo de funcionamiento de la empresa	47
Figura N° 06 (tabla No 03) Tipo de financiamiento de la empresa	47
Figura N° 07 (tabla No 03) Cantidad de veces que solicitó crédito	48
	viii



Figura N° 08 (tabla No 03) Entidades financieras a las que solicitó crédito	48
Figura N° 09 (tabla No 03) Cantidad que solicitó como crédito	49
Figura N° 10 (tabla No 03) Tiempo de pago del crédito solicitado	49
Figura N° 11 (tabla No 03) Tasa de interés del crédito solicitado	50
Figura N° 12 (tabla No 03) Uso del crédito solicitado por la empresa	50

## I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, las micro y pequeñas empresas constituyen una organización socio - económica de gran impacto, con respecto a su definición no existe una fórmula internacionalmente aceptada o implementada. Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, por el monto de las ventas o de los activos, así como por una combinación de factores. En particular una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. **(Flores, 2012)**

Por otro lado, **Gonzales (2011)**. En el caso de Europa las micro y pequeñas empresas constituyen uno de los principales motores de crecimiento, Günter Verheugen vicepresidente de la comisión europea la define como el motor de la economía europea y constituyen una fuente esencial de puestos de trabajo que generan espíritu de empresa e innovación y desempeñan, por lo tanto, un papel decisivo en la promoción de la competitividad y el empleo. Así mismo la pequeña y mediana empresa en la Unión Europa es considerada la espina dorsal del sector empresarial porque representa el 99% del total de empresas existentes y brinda dos tercios del total de puestos de trabajo. En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Mypes, por ello existen fondos y programas especiales para fomentar el espíritu emprendedor y la competencia, mejorar el acceso de las MYPES a los mercados y aumentar su potencial de crecimiento.

También tenemos que, **Jiménez A. (2012)**. Manifiesta que en América Latina como por ejemplo, en México el gobierno desde el 2001 a la fecha ha invertido 800 millones de dólares en fortalecer programas a favor de las MYPES. Por otro lado en Argentina el Fondo Nacional para la Creación y las MYPES son, por ejemplo, las principales

beneficiarias del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad (PIC), que les destinara 3.600 millones de euros para el periodo 2007-2013, además existen otros programas como el Fondo Europeo de Inversiones que proporciona capital de riesgo a pequeñas empresas, en particular a las que empiezan y a las orientadas al sector de la tecnología. También facilita garantías a instituciones financieras (como bancos) para cubrir los préstamos otorgados a las MYPES.

Por otro lado, **(Aquino, 2011)** la experiencia en Japón indica que las MYPES adquirieron un rol importante desde antes de la Segunda Guerra Mundial, debido a la creación de los famosos Grupos Zaibatsu, y a la importancia de las relaciones de subcontratación que han caracterizado a la economía japonesa. En este caso, las MYPES fueron desarrolladas como complementos de las grandes empresas y no como su competencia.

Además, **El Financiamiento de las MYPES (2012)**. Considera que el financiamiento y la capacitación son de vital importancia para el desarrollo y crecimiento de las MYPES, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad.

**La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (2011)**. Considera que en el caso de Estados Unidos el poder de la pequeña empresa se basa en los 25 millones de estas firmas en todo su territorio. De acuerdo con cifras de la Small Business Administration (SBA), estas unidades sostienen 99% de todos los empleos y anualmente generan 75% de los nuevos puestos de trabajo.

Así mismo, Estados Unidos también ha promovido una política de apoyo a las MYPES, esto se refleja en la creación de programas que benefician el crecimiento de la pequeña empresa, como el programa de Compañías de Inversión en Pequeños Negocios (SBIC, por sus siglas en inglés), Programa de Micro Préstamos, Programa de Préstamos a Empresas Certificadas de Desarrollo. Las cuales resultan favorables en el desarrollo de

las Small Business (Pequeñas Empresas) los programas antes mencionados también brindan capacitación a la pequeña empresa para garantizar el éxito, teniendo como resultado que las pequeñas empresas aportan el 50% del PBI no agrícola; emplean al 39% de los profesionales High Tech (como científicos, ingenieros, expertos en computación y sistemas) y además representan el 97% de todos los exportadores y contribuyen con el 29% de las exportaciones.

Por otro lado, **Salazar (2012)**. Manifiesta que en América Latina más del 90% de las empresas entran en la categoría de micro y/o pequeñas empresas, definidas como aquellas que dan empleo a un máximo de 20 personas. En un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo muestra la existencia de pequeños negocios poco productivos, este estudio demuestra que los países latinoamericanos suelen olvidar la división del trabajo, la capacitación y el financiamiento como elementos clave para el desarrollo de las MYPE, además las estadísticas muestran que el 80% del total de las MYPE en América Latina ,son atendidas con servicios financieros, esencialmente crédito; alrededor de 90.000 (15%) recibe alguna forma de capacitación y otras 30.000 (5%) cuentan con algún tipo de asistencia técnica.

También tenemos que; **Zambrano (2012)**. Manifiesta que en el caso del Perú, las MYPES representan el 98,3% del total de empresas existentes en el país, de las cuales el 94,4% son micro empresas y el 3,9% son pequeña empresa, cabe resaltar que el 74% de las MYPES operan en la informalidad y se encuentran fuera de Lima. Además las MYPES aportan aproximadamente, el 47% del PBI del país y emplean a casi el 80% de la Población económicamente activa, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleos informales en cuanto al desarrollo exportador del país, de las 6.656 empresas exportadoras, el 64% de ellas son MYPES. Sin embargo, si se considera el valor total exportado por el país las MYPES solo representan el 3% en el año 2009.

En la actualidad, vemos como en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, dando pie a implantar empresas de diversos rubros, tanto

industriales, comerciales y de servicios. A nivel mundial las MYPES, son las mayores fuentes de oportunidades económicas, debemos añadir que a partir de la última década, ha emergido con fuerza, como complemento de las políticas nacionales de desarrollo, la necesidad renovada de aprovechar los recursos endógenos como punto de partida para establecer un nuevo estilo de desarrollo basado en las potencialidades de las economías locales. **(Dominguez, 2011).**

**Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2011).** En el contexto de competitividad internacional, las MYPES no sólo tienen la necesidad de ser competitivas internamente, sino que la globalización les exige buscar la competitividad externa y consolidarse como un sector de desarrollo sostenido en la economía, fomentando las alianzas estratégicas, la subcontratación y otros mecanismos que en su conjunto busquen el progreso del sector. En el Perú, las PYME representan el 98.3% (94.4% micro y 3.9% pequeña) del total de empresas del país y producen el 42% del PBI nacional. Según estadísticas del ENAHO, son las PYME las que concentran el 77% de los empleos totales. Las MYPES en el Perú tienen muchas oportunidades para ser exitosas, pero no los pueden aprovechar simplemente porque el gobierno no les da las facilidades, en el financiamiento.

Generalmente, dentro de las MYPES existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

Si hubiera facilidades de financiamiento las micro y pequeñas empresas invertirían más en mejorar el capital humano para aumentar así la productividad mediante entrenamientos ofrecidos por la empresa para incrementar la capacidad laboral del trabajador y reportar mayor utilidad y rentabilidad en la empresa.

“La micro y pequeña empresa de nuestra provincia tiene un gran potencial de desarrollo. Más aún, con todas las herramientas tecnológicas que tienen hoy, realmente creemos que podría llegar a incrementar su potencial. Sólo las MYPES de la región Áncash han vendido alrededor de S/.125 millones al Estado a través del portal de compras estatales, tal y como se refleja en la web MiEmpresa.gob.pe”, comentó Henry Aldea Rodríguez, Gerente General de la Cámara de Comercio y Producción Provincia del Santa.

Por otra parte, en la ciudad de Chimbote donde se desarrolló el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPES dedicadas a brindar el servicio en el rubro de Estéticas, pero sin embargo se desconoce si estas MYPES cuentan con financiamiento adecuado para competir en el mercado, y si tienen acceso a un financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan.

Por todo ello, entre otros aspectos, se considera de importancia realizar esta investigación. Por lo antes caracterizado el enunciado del problema es ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento de las MYPES del Sector Servicio Rubro - Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013? A fin de dar respuesta se plantearon los siguientes objetivos; objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las MYPES del Sector Servicio – rubro Estéticas del Centro Comercial “Espinar” del Distrito de Chimbote, 2013. Y los objetivos específicos siguientes: - Identificar las principales características de las MYPES del Sector Servicio - rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013. - Identificar las características de los representantes en las MYPES del Sector Servicio - rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013. - Identificar las principales características del financiamiento en las MYPES del Sector Servicio - rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013. El presente estudio se justificó, porque permitirá conocer las principales características de las MYPES, de los representantes legales y del financiamiento en las MYPES del sector servicio - rubro Estéticas del Centro Comercial

Espinar del Distrito de Chimbote, 2013. Además se justificó porque beneficia a las empresas para tomar decisiones decisivas sobre el financiamiento de sus MYPES. Finalmente, el trabajo de investigación se justifica porque servirá a los estudiantes como base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivas o de servicio del distrito de Chimbote y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

➤ En su trabajo de investigación de Soto (2012), denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de cosméticos y de cuidado personal del distrito de Tacna, Período 2011 -2012”, se obtuvo los **siguientes resultados**:

- a) El 60% de los encuestados manifestaron que son convivientes, mientras que el 20% son casados y el otro 20% son solteros, estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Vásquez (11) en donde el 55% de los encuestados son convivientes.
- b) El 40% de los encuestados tienen una edad entre 35 y 45 años, mientras que el 30% entre los 25 a 34 años de edad y el otro 30% están entre los 46 a 60 años de edad; estos resultados coinciden con los resultados encontrados por Trujillo (13) en donde el 45% están entre los 35 y 45 años de edad.
- c) El 75% de las MYPES encuestadas tienen más de 3 años de antigüedad, el 25% tiene dos años; estos resultados contrastan con los resultados encontrados en Reyna (10), Vásquez (11) y Trujillo (13) en donde el 80%, 83% y 87%, respectivamente; tienen más de 3 años de antigüedad en el rubro de estudio.
- d) El 60% de las MYPES encuestadas recibieron otros créditos. El 33% obtuvieron créditos no bancario y el 7% de los encuestados obtuvieron créditos bancarios; estos resultados no coinciden con los resultados encontrados por Vásquez (11) y Trujillo (13), en donde el 48 %, 33.4% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.



- e) El 60% de los encuestados manifestaron que el tiempo de pago del crédito obtenido fue de 2 años, estos resultados contrastan con los resultados de Reyna (10), donde el tiempo de pago del crédito fue de 65%.
- f) El 60% de los representantes encuestados, manifestaron que han pagado el 10% de interés del crédito solicitado, estos resultados coinciden con los resultados de Trujillo (13) donde el 57% pagaron el 10% de interés por el crédito solicitado.
- g) El 87% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo y el 7% no precisa, y el 6% invirtió en mejoramiento de local. Estos resultados contrastan de los encontrados por Reyna (10) que fue en capital de trabajo 66.7% y Trujillo (13) que también lo invirtieron en capital de trabajo en un 55%.

Entre las **conclusiones** del presente trabajo de investigación, tenemos:

a) Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPES tienen las siguientes características: el 33% (5) obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2011 el 87% (13) fue a corto plazo, en el año 2012 el 87% (13) fue de corto plazo y el 87% (13) invirtió en capital de trabajo y el 6% (1) en mejoramiento.

➤ En su trabajo de investigación de Muñoz (2012), denominado “ Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro Estéticas de la provincia de Sullana, Período 2012” , se obtuvo los **siguientes resultados:**

a) El 70% de los encuestados son están entre los 35 a 45 años de edad, el 20% son solteros y sólo el 10% son casados, esto perjudica la permanencia de la empresa en el

rubro, porque al sólo ser convivientes al terminar la relación, muchas veces concluyen la sociedad empresarial.

- b) El 75% de los encuestados, son propietarios y/o dueños de la Micro Empresa, y sólo el 25% son administradores; por lo que estas empresas, tienen una buena atención por la atención del mismo propietario.
- c) El 85% de los encuestados tienen más de tres (3) años de antigüedad en el rubro, mientras que sólo el 15% tienen dos años , esto hace más solventes de las micro empresas en el rubro.
- d) De los 10 representantes encuestados; 3 tienen como fuente de financiamiento sus ahorros y representan el 30%, 4 representantes su fuente de financiamiento es privada y representan el 40%; mientras que 1 representante su fuente de financiamiento proviene de terceros y representa el 10%.
- e) El 40% de los representantes legales de las MYPES del Sector Servicio en el rubro de Estéticas en la Provincia de Sullana 2012 encuestados han obtenido crédito de las Cajas Municipales debido a que son apoyados oportunamente; mientras que las entidades bancarias requieren de respaldo patrimonial.
- f) Los Micro y Pequeños Empresarios encuestados denota que el 30% trabajan con capital propio y el 40% con capital ajeno, situación donde se ve la fuente interna y externa.

Entre las **conclusiones** del presente trabajo de investigación, tenemos:

a) Las MYPES no son atractivas para el sector financiero especialmente el bancario es debido a la aparente falta de respaldo patrimonial. Por otra parte los intermediarios bancarios como las Cajas Municipales aprecian que este sector empresarial tienen elevadas potencialidades para sus colocaciones y el apoyo crediticio de estas instituciones financieras es imprescindible para que las MYPES puedan prolongarse financieramente.

➤ En su trabajo de investigación de Monzón (2011), denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro fotocopias del distrito de Chimbote, Período 2010 -2011” , se obtuvo los siguientes **resultados**:

a) El 55% de los encuestados tienen una relación de convivencia, mientras que el 25% son solteros y el 20% son casados, estos resultados contrastan con los resultados encontrados en Trujillo (12) donde el 60% son convivientes.

b) El 80% de las MYPES encuestadas, tienen una antigüedad de más de tres (3) años en el rubro; estos resultados contrastan con los resultados de Sagastegui, donde el 75% tienen de 3 años a más en el rubro de estudio.

c) El 56% de las MYPES estudiadas recibieron crédito del sistema bancario; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Sagastegui (11) y Trujillo (12), en 36 donde el 33.4% y 100% recibieron créditos del sistema no bancario, respectivamente. Estas diferencias podrían explicarse por las preferencias y garantías que podrían ofrecer las MYPES estudiadas, así como por el giro de los negocios.

- d) El 65% de los representantes encuestados manifestaron que solicitaron crédito solo una vez; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Sagastegui (11) donde el 70% recibieron crédito solo una vez desde que iniciaron su negocio.
- e) El 22% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación del local, activos fijos y otros tipos de inversión respectivamente. Estos resultados coinciden con los encontrados por Trujillo (12) que invirtieron en capital de trabajo en un 55%. Así mismo, los resultados encontrados estarían implicando que, el financiamiento recibido sólo les permite permanecer en el mercado, pero no hay seguridad de crecimiento y desarrollo, porque el financiamiento es de corto plazo y no de largo plazo.

Entre las **conclusiones** del presente trabajo de investigación, tenemos:

- a) Más de la mitad de las MYPES estudiadas financian sus actividades con préstamos financieros de terceros y aproximadamente un tercio lo hace con recursos financieros propios.
- b) Poco más de la mitad de las MYPES que recurren a financiamiento de terceros, lo hacen a través del sistema bancario y el resto lo hace a través de entidades no bancarias.
- c) Así mismo, poco más de la mitad de las MYPES que recibieron créditos de terceros, invirtieron dichos créditos en ampliación y mejora de sus locales, y en adquisición de activos.

➤ En su trabajo de investigación de Bazán (2013), denominado: “La incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Servicio, rubro estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, 2013”. Se obtuvo los **siguientes resultados**:

a) El 80% de las MYPES encuestadas, tienen una antigüedad de más de tres (3) años en el rubro; estos resultados contrastan con los resultados de Sagastegui, donde el 75% tienen de 3 años a más en el rubro de estudio.

b) El 56% de las MYPES estudiadas recibieron crédito del sistema bancario; estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Sagastegui (11) y Trujillo (12), en 36 donde el 33.4% y 100% recibieron créditos del sistema no bancario, respectivamente. Estas diferencias podrían explicarse por las preferencias y garantías que podrían ofrecer las MYPES estudiadas, así como por el giro de los negocios.

Entre las **conclusiones** del presente trabajo de investigación tenemos:

a) La edad promedio de los responsables de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años.

b) En cuanto al sexo del representante legal, la totalidad está representado por el sexo masculino.

c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores.

d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector servicio con el 100%. En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, la totalidad de MYPES que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades.

e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos

humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

➤ En su trabajo de investigación de Paredes (2013), denominado: “Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro confecciones de prendas de vestir del distrito de Nuevo Chimbote, 2013”. Llegó a los siguientes **resultados**:

- a) El 40% de los encuestados manifestaron que tienen Educación Superior, como grado de instrucción; el 30% tenía primaria completa, el 20% poseía secundaria completa y sólo el 10% no brindaba la información requerida.
- b) El 91.3% de los representantes legales de las MYPES, sector servicio – rubro confecciones de prendas de vestir del distrito de Nuevo Chimbote, recibieron crédito financiero y el 8.7% no recibieron crédito.
- c) El 52.2% de los representantes legales de las MYPES, sector servicio – rubro confecciones de prendas de vestir del distrito de Nuevo Chimbote, que solicitaron crédito financiero, recibieron el monto de 1,000 a 3,000 nuevos soles, el 39.1% por montos entre más de 3,000 nuevos soles y el 8.7% no recibieron ningún monto, ya que no solicitaron crédito.
- d) El 60.9% de los representantes legales de las MYPES, sector servicio – rubro confecciones de prendas de vestir del distrito de Nuevo Chimbote, desconoce el interés que le cobraron, el 21.7% pagó como interés entre el 10% a 20% mensual, el 4.3% a una tasa de interés de 6% a 10% y el otro 4.3% entre 1% al 5% mensual.

Entre las **conclusiones** del presente trabajo de investigación, tenemos:

- a) La mayoría de los representantes legales de las MYPES, sector servicio – rubro confecciones de prendas de vestir del distrito de Nuevo Chimbote, recibieron

créditos para invertir en el negocio y mejorar los servicios para sus clientes, el crédito fue oportuno, pero desconocen la tasa de interés cobrada y el crédito no incrementó la rentabilidad del negocio.

- b) La mayoría de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, sector servicio – rubro confecciones de prendas de vestir del distrito de Nuevo Chimbote, recibieron como crédito de 1,000 hasta más de 3,000 nuevos soles en el sistema no bancario, es decir, en cajas municipales; invirtiendo el crédito obtenido en compra de activos fijos desconociendo el porcentaje que incremento su rentabilidad.

➤ En su trabajo de investigación de Vásquez (2011), denominado “Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPES del sector servicio – rubro Hoteles de distrito de Casma, 2011” llegó a las siguientes **resultados**:

- a) El 40% de los encuestados manifestaron que tienen 2 años de antigüedad en el rubro, el 30%, manifestó que tiene más de 3 años, mientras que el 20% recién inició sus actividades, mientras que el 10% no brindó la información requerida.
- b) El 45% de los encuestados manifestaron que cuentan con 1 trabajador, mientras que el 30% , manifiesta que cuenta con 2 trabajadores, el otro 30% manifiesta que tiene 3 trabajadores y sólo el 5% no brindó la información necesaria.

Entre las **conclusiones** del presente trabajo de investigación, tenemos:

- a) La edad promedio de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino.
- b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria.

- c) El 72% de los MYPES del sector hoteles estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%.
- d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores).
- e) En los hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente.
- f) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.
- g) Las MYPES del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario.
- h) Los créditos recibidos por las MYPES estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.
- i) El 60% de las MYPES encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPES.



## 2.2 Bases teóricas

### Ley N° 30056

#### Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial

Categoría	UIT (anual)	Soles
Microempresa	Hasta 150 UIT ó	555,000.00
Pequeña	+ de 150 hasta 1700 UIT	+ de 555 hasta 6,290
Mediana	+ de 1700 hasta 2300 UIT	+ de 6,290 hasta 8,510
Grande	+ de 2,300 UIT hasta s/ 8,510	

Fuente: Ley 30056, promulgada el 3 de julio del año 2013.

#### **Modificación de los artículos 2 y 9 de la ley n° 29051, ley que regula la participación y la elección de los representantes de las MYPE en las diversas entidades públicas.**

### **LEY ANTERIOR**

#### **Art. 2: Ámbito de Aplicación**

Se encuentran sujetas a la presente Ley, las asociaciones de las MYPE y aquellas entidades públicas que actualmente cuentan con espacios de representación para las MYPE.

## LEY ACTUAL

### Art. 2: **Ámbito de Aplicación**

Se añade a los comités de MYPE constituidos al interior de otras organizaciones gremiales.

### LEY 30056 (fue promulgada el 3 de julio del 2013)

Se espera que con la Ley 30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) el panorama para las pequeñas y microempresas sea distinto este año. “La ley **ataca varios de los problemas de las MYPES, como la informalidad, la falta de capital humano capacitado, los altos costos para innovar**”, dice el viceministro de Industria y MYPES, Francisco Grippa.

El funcionario calcula que luego de aprobarse el reglamento, que se ha pre publicado para recibir sugerencias hasta el viernes 24 de enero, la ley podrá entrar **en vigencia desde febrero.**

Aquí siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma:

1. Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora **una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil)** y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).
2. Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el REMYPE, las **nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o**

tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.

3. Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

4. Las pequeñas, medianas y microempresas que **capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del** Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.

5. El REMYPE, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a la SUNAT.

6. Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.

7. En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores MYPES. El **Estado tiene la obligación de comprarle a las MYPES al menos el 40% de lo que requiere.**

### **Importancia**

1. Es una de las principales fuentes de empleo.

2. Permite una inversión inicial pequeña y permite el acceso a estratos de bajos recursos
3. Puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa.

**(Tercerización).**

### **Ventajas**

- Las MYPES se constituyen como personas jurídicas mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.
- Reducción de costos registrales y notariales.
- Las municipalidades en un plazo máximo de 7 días le otorgan la licencia de funcionamiento provisional previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente.
- La licencia provisional tiene duración de 12 meses.

#### **2.2.1 Teorías del Financiamiento**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. **(Rivera 2011)**

Así mismo, 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.

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.

- **Pagaré:** Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.
  
- **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 las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente 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 tienen el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Financiamiento a corto plazo.

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 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. Financiamiento a largo plazo.

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.

### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: El tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

## **2.3. Marco Conceptual**

### **Definición 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.

Las fuentes de financiamiento que tiene una empresa básicamente se pueden dividir en tres grupos:

- **Autofinanciamiento:** Está referido a los fondos que ha generado la empresa en sus operaciones. El Estado de Resultados muestra la utilidad que ha generado la empresa en un tiempo determinado. Esta utilidad puede ser bruta, operativa, antes de impuestos y



neta, lo que importa es sobre todo la utilidad neta y la utilidad por distribuir, dado que la utilidad neta indica los fondos que generó la empresa después de considerar los impuestos y que queda por distribuir ya sea reinvirtiéndola o entregándola vía dividendos a los accionistas comunes y a los accionistas preferenciales.

- **Financiamiento de accionistas:** Puede darse de dos maneras básicamente: Mayor suscripción de acciones comunes y mayor suscripción de acciones preferenciales.

- **Financiamiento de terceros:** Existen diversas formas de financiamiento con recursos de terceros. Este financiamiento puede ser de corto o largo plazo. El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas, entre las cuales podemos enunciar:

- ✓ Para algunas empresas es su única posibilidad para financiar su crecimiento.
- ✓ Permite tener apalancamiento financiero.
- ✓ La deuda permite obtener ahorros o escudos tributarios, dado que los gastos financieros se deducen antes de determinar el impuesto a la renta.

A continuación explicitamos las principales fuentes tradicionales de financiamiento a corto plazo, no sin antes especificar que, desde el punto de vista contable y administrativo, el corto plazo es un año calendario como máximo.

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

- Ahorros personales
- Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- Bancos y uniones de crédito.
- Inversionistas de riesgo.
- Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

- Créditos comerciales

- Créditos bancarios
- Pagarés
- Líneas de crédito
- Papeles comerciales
- Financiamiento por medio de cuentas por cobrar
- Financiamiento por medio de inventarios.

Financiamiento a largo plazo:

- Hipotecas
- Acciones
- Bonos
- Arrendamientos financieros

### **Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

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 bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPES, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

### **Importancia**

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las

MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

### **Formalización y constitución**

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

### **Estéticas en el Perú**

De acuerdo con Mapcity-Peru.com, existen unos 8.500 centros de estéticas formales en Lima, concentrados en distritos como San Juan de Lurigancho, Santiago de Surco y San Martín de Porres. “El 50% está ubicado en zonas del segmento socioeconómico D, pero también vemos una masificación de las cadenas grandes, que apuntan a distritos poco saturados.

En el Perú estamos viendo lo que sucedió en España hace décadas y lo que ya pasó aquí en el rubro de estéticas: que la profesionalización del sector hará que las cadenas empiezan a desplazar a los pequeños salones”, explica Javier León Calle, gerente de Operaciones de Marco Aldany, multinacional ibérica que ingresó al mercado en el 2010 y que planea tener 22 locales en 2014.

Según cifras del Empretec, de cada 100 emprendimientos en este sector, 70 fracasan.

“Las pequeñas estéticas no tienen acceso a equipamiento de última generación, no pueden apoyarse en una marca y a veces descuidan factores fundamentales como la higiene, el mobiliario de calidad, el manejo de costos y la capacitación del personal para la atención al cliente.

Las empresas del sector calculan que, solo este año, se habrían abierto entre 700 y 1,000 estéticas formales en Lima. Víctor Hugo Montalvo, presidente del directorio de Montalvo

Group, señala que el número de estéticas crece un 10% al año. “Viendo este avance, muchas marcas y empresas ingresan al mercado generando saturación de la categoría y una competencia al bajo precio. Sin embargo, el cliente peruano privilegia la calidad sobre el precio económico y esto hace que las marcas sólidas y fuertes se consoliden y crezcan”, explica Eliana Cabrera, Gerente de Exportaciones Schwakzkopf Professional de Henkel, que provee de productos profesionales a este sector.

Edgar Escribens, director de la división de Productos Profesionales de L’Oreal, agrega que “hay una evolución en las cadenas, que antes tenían 4 salones, pero hoy tienen de 10 a 20”.

Por su parte, Ava Alencastre, jefa del Centro de Servicio Empresarial Empretec-IPAE Perú, detalla que las cadenas solo representan entre el 3% y 5% del mercado total, pero que esa proporción irá cambiando si mantienen el ritmo actual de aperturas.

Montalvo Group duplicará a 20 este año su número de locales, con una inversión de US\$1 millón.

**Escribens (2011)** comenta que cada vez más salones pequeños aspiran a seguir los pasos de los grandes, capacitándose y abriendo locales en distritos colindantes. Lo mínimo que requiere una estética pequeña para abrir es US\$3 mil, incrementando el riesgo para los emprendedores. En el campo de las cadenas, la inversión para abrir un local ha saltado de US\$30.000 a US\$50.000 en tres años. Pero invertir en mobiliario, infraestructura y equipos ya no es una opción para ninguno, sino una exigencia del mercado.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la Investigación

Se aplicó un diseño **no experimental – transversal – descriptivo y cuantitativo**, fue experimental, porque no se modificó la variable en estudio (financiamiento); fue transversal porque se desarrolló en un tiempo determinado, en este caso en el año 2013; fue descriptiva porque nos permitió conocer las características de la variable en estudio y cuantitativo, ya que nos permitió conocer la cantidad en porcentaje en la cual se ha logrado conocer la variable en estudio.

#### 3.2 Población y muestra

**Población:** Estuvo constituida por 25 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio. Se obtuvo la población, contando con cada microempresas de carpintería en el distrito de Nuevo Chimbote

**Muestra:** Fue dirigida a 12 Micros y Pequeñas Empresas que representan el 45% del total de la población. Esta muestra fue al azar, sin tener ningún tipo de afinidad, ni amistad con la persona que brindó la información.

#### 3.3. Definición y operacionalización de variable e indicadores:

Variable Independiente	Definición conceptual	Dimensiones	Definición oper: Indicadores	Escala de medición
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,	<b>Financiamiento</b>	-Financiamiento propio. -Financiamiento de terceros	Mediante entidades financieras: Bancos
		<b>Crédito</b>	-1 -2 -Más de 3	Una vez
		<b>Entidades Financieras</b>	-Bancos -Cajas Municipales	A las entidades bancarias (BCP)
		<b>Monto del crédito</b>	-1,000 a 5,000 -5,000 a 10,000 -Más de 10,000	Razón de entre 5,000 a 10,000 soles

	etc.	<b>Plazo</b>	-18 meses -24 meses -36 meses	promedio de 24 meses (2 años)
		<b>Porcentaje de interés</b>	-5 a 10% -11 a 15% -16 a 20%	Razón de entre el 5% a 10%
		<b>Uso</b>	-Capital de trabajo -Comprar insumos -Mejorar local	Para capital de trabajo

### 3.4 Técnicas e instrumentos:

En el presente trabajo de investigación se aplicó una encuesta (**técnica**), mediante un cuestionario (**instrumento**) estructurado de 12 preguntas: **(03)** preguntas relacionadas al representante de la empresa, **(02)** a la empresa y **(07)** a la variable en estudio: financiamiento.

### 3.5 Plan de análisis:

En el desarrollo de la investigación se hizo un análisis descriptivo individual y comparativo para ello, se utilizó tablas de frecuencias absolutas y relativas, seguidamente se procesó los datos se utilizando el programa de Excel, para la elaboración de las tablas y figuras.

### 3.6 Matriz de Consistencia

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Conclusiones
<p>Caracterización del Financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio- Rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013.</p>	<p>Describir las principales características del financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio- Rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del Distrito de Chimbote, 2013.</p>	<p><b>a.</b> Identificar las principales MYPES del Sector Servicio- Rubro Estéticas del Centro Comercial Bahía Center del Distrito de Chimbote, 2013.</p> <p><b>b.</b> Identificar las características de los representantes de las MYPES del sector servicio – rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013.</p> <p><b>c.</b> Identificar las principales características del financiamiento en las MYPES del</p>	<p><b>Respecto a los empresarios</b></p> <p>La mayoría de los representantes legales de las MYPES encuestadas, son propietarios de sus empresas.</p> <p>La tercera parte de los representantes legales de las MYPES tienen como grado de instrucción secundaria completa.</p> <p><b>Respecto al Financiamiento</b></p> <p>La mayoría de las MYPES obtuvieron financiamiento de entidades financieras.</p>



			<p>sector servicio- rubro Estéticas del Centro Comercial Espinar, del distrito de Chimbote, 2013.</p>	<p>La mayoría de los representantes de las MYPES manifestaron que obtuvieron financiamiento sólo una vez después de aperturada su empresa.</p> <p>La mayoría de los representantes de las Mypes manifestaron que el plazo en el que solicitaron su financiamiento ha sido de 24 meses.</p>
--	--	--	---	--

### **3.7 Principios éticos:**

El presente estudio no tuvo ningún conflicto de interés, los datos presentados están conforme se han sido otorgados por los propietarios y/o representantes de las Mypes. Se ha cumplido con los principios éticos de confidencialidad, respeto a las personas y de profesionalidad. Los datos obtenidos han sido procesados y serán utilizados con fines académicos.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Respecto a los empresarios

**Tabla N° 01.** Características generales de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector servicio – rubro estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013.

Datos generales	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
<b>Estado Civil</b>		
Soltero	4	20,0
Casado	4	20,0
Conviviente	10	50,0
Divorciado	2	10,0
Total	20	100,0
<b>Cargo</b>		
Propietario	16	80,0
Administrador	2	10,0
Representante legal	2	10,0
Total	20	100,0
<b>Grado de instrucción</b>		
Primaria completa	1	5,0
Secundaria completa	7	35,0
Secundaria incompleta	6	30,0
Superior No Univ. Completa	5	25,0
Superior No univ. Incompleta	1	5,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES en estudio.

**Tabla N° 02.** Características de las Micro y Pequeñas empresas, Sector servicio – rubro estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013

Datos generales	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
<b>No de trabajadores</b>		
1 trabajador	7	35,0
2 trabajadores	5	25,0
3 trabajadores	4	20,0
Más de 3 trabajadores	4	20,0
Total	20	100,0
<b>Tiempo de la empresa en el rubro</b>		
Un año	1	5,0
Dos años	1	5,0
Tres años	2	10,0
Más de tres años	16	80,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES en estudio.

**Tabla N° 03.** Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio – rubro estéticas del Centro Comercial Espinar del distrito de Chimbote, 2013

<u>Datos generales</u>	<u>Frecuencia absoluta</u>	<u>Frecuencia relativa</u>
<u>Tipo de Financiamiento</u>		
Capital propio	2	10,0
Entidades Financieras	18	90,0
Total	20	100,0
<u>Veces que solicitó crédito</u>		
Una Vez	15	75,0
Dos veces	2	10,0
Tres veces	2	10,0
Más de tres veces	1	5,0
Total	20	100,0
<u>Entidades Financieras</u>		
Bancos	14	70,0
Cajas Municipales	6	30,0
Tota	20	100,0
<u>Monto del crédito</u>		
De 1,000 a 5,000	3	15,0
De 5,000 a 10,000	10	50,0
De más de 10,000	4	20,0
No precisa	3	15,0
Total	20	100,0
<u>Plazo del crédito solicitado</u>		
12 meses	0	0,0
18 meses	4	20,0
24 meses	14	70,0
36 meses	2	10,0
Total	20	100,0
<u>Tasa de interés</u>		
5 a 10%	14	70,0
11 a 15%	3	15,0
16 a 20%	3	15,0
Total	20	100,0
<u>Uso del crédito</u>		
Capital de trabajo	16	80,0
Comprar insumos	2	10,0
Mejorar local	2	10,0
Total	20	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPES en estudio.

## **4.2 Análisis de los resultados**

### **Discusión**

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

- El 50% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados tienen una relación de convivencia. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados en Soto (2012) y Monzón (2011), los cuales determinaron que el 60% y 55% respectivamente; manifestaron tener una relación de convivencia. Esto demuestra que la gran mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas son personas que tienen estado civil de convivencia.
- El 80% de los representantes de las micro y pequeñas empresas, son propietarios. Estos resultados aproximadamente coinciden, con los resultados encontrados en Muñoz (2012), el cual determinó que el 75% son propietarios de las micro y pequeñas empresas. Esto demuestra que la gran mayoría de los encuestados son propietarios de las micro y pequeñas empresas.
- El 35% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados tienen secundaria completa. Estos resultados contrastan con los resultados encontrados en Paredes (2013) el cual determinó que el 40% tienen educación superior como parte de su instrucción profesional. Esto nos demuestra que no todos los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen el mismo grado de instrucción.

#### **Referente a las características de las micro y pequeñas empresas**

- El 80% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen más de 3 años de antigüedad en el rubro. Estos resultados, coinciden exactamente con los resultados encontrados en Monzón (2011) el cual determinó que el 80% tienen, más de tres (3) años de antigüedad en el rubro de estudio. Esto nos demuestra que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas tienen más de 3 años en el rubro.

- El 35% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un trabajador permanente. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados en Vásquez (2011), el cual determinó que el 45% tiene un trabajador de manera permanente. Esto nos demuestra que gran parte de las micro y pequeñas empresas tienen un trabajador.

### **Referente al financiamiento**

- El 90% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito entidades financieras. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados por Paredes (2013) el cual determinó que el 91.3% recibieron crédito financiero. Esto nos demuestra que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas solicitaron crédito de entidades financieras.
- El 75% de los representantes encuestados manifestó que solicitaron crédito solo una vez, después de iniciado su empresa. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados por Monzón (2011) el cual determinó que el 65% manifestaron que solicitaron crédito solo una vez, después de iniciar sus actividades. Esto nos demuestra que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas solicitaron crédito sólo una vez, después de iniciar sus actividades.
- El 70% de los representantes encuestados obtuvieron créditos de los Bancos de nuestra localidad. Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Soto (2012) el cual determinó que el 60% recibieron créditos de otras entidades. Esto nos demuestra que las micro y pequeñas empresas recurren a diferentes entidades para solicitar crédito.
- El 50% obtuvo crédito de los Bancos entre 5,000 a 10,000 nuevos soles. Estos resultados contrastan con los resultados encontrados por Paredes (2013) el cual determinó que el 52.2% recibieron créditos por el monto entre 1,000 a 3,000 nuevos soles. Esto nos demuestra que las micro y pequeñas empresas solicitan diferentes cantidades de dinero, como crédito.

- El 70% de los representantes de las micro y pequeñas encuestadas han tenido como plazo de pago de 24 meses. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados en Soto (2012) y Bazán (2013), los cuales determinaron que el 60% y 65% respectivamente, manifestaron que pagaron el crédito solicitado en dos (2) años. Esto nos demuestra que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas han pagado su crédito en 2 años.

- El 70% de las micro y pequeñas empresas han pagado de interés entre el 5% y 10%. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados en Soto (2012) y Fernández (2012), los cuales determinaron que el 60% y 55% respectivamente; manifestaron que pagaron el 10% como interés por los créditos solicitados. Esto nos demuestra que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas pagaron 10% de interés por el crédito solicitado

- El 80% de los representantes de las micro y pequeñas empresas, invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. Estos resultados aproximadamente coinciden con los resultados encontrados por Fernández (2012) el cual determinó que el 87% invirtieron los créditos recibidos en capital de trabajo. Esto nos demuestra que la gran mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas, utilizaron el crédito obtenido como capital de trabajo.

## V. CONCLUSIONES

### **Respecto a los empresarios**

La mitad (50%) de los representantes encuestados tienen un estado civil de conviviente. Mientras que la mayoría (80%) de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas, desempeñan el cargo de propietarios de sus empresas. La tercera parte (35%) de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas tienen como grado de instrucción secundaria completa.

### **Respecto a la Empresa**

➤ La gran mayoría (80%) de las Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al rubro de estéticas, tienen más de tres años de antigüedad en el rubro. Así como la tercera parte (35%) de las Micro y pequeñas Empresas cuentan con un trabajador, mientras que la cuarta parte, cuenta con dos trabajadores, mientras que más de la tercera parte cuenta con tres o más trabajadores.

### **Respecto al Financiamiento**

➤ Casi la totalidad (90%) de las Micro y Pequeñas Empresas obtuvieron financiamiento de entidades financieras. Además, la mayoría (75%) de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas obtuvieron financiamiento sólo una vez después de iniciada sus actividades. La gran mayoría (70%) de los representantes encuestados solicitaron préstamos de los bancos. Así como la mitad (50%) de los encuestados obtuvieron como crédito entre 5,000 a 10,000 nuevos soles. Mientras que la mayoría (70%) de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que el plazo en el que solicitaron su financiamiento fue de 24 meses. La gran mayoría (70%) manifestó que el interés pagado por el crédito fue de 5% al 10%. La gran mayoría (80%) usó el crédito solicitado como capital de trabajo.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- Acosta (2011), Recursos y relaciones humanas en la empresa. Editorial Esic. Madrid.
- Aguirre (2011), Noticias del Mundo MYPE-Políticas Pública a la MYPE en América Latina, (El comercio)  
<http://www.varianzablog.com/labs/fogapi/index.php?id=26>
- Alburquerque, F. (2011), Servicios profesionales y desarrollo económico local. Reseña comparativa en la micro y pequeña empresa latinoamericana.
- Aquino (2011) Las MYPES en América del Sur, en Japón ( El Comercio)
- Bazán J. (2013) “La incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio, rubro estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, 2013”
- Domínguez (2011), Lo que debe hacerse en el Mundo de la Micro y Pequeña Empresa Por: [http://www.mundomype.com/articulos/35-entorno-empresarial/470-loque-debe-hacerse-en-el -mundo-de-la-microypequena-empresa/htm](http://www.mundomype.com/articulos/35-entorno-empresarial/470-loque-debe-hacerse-en-el-mundo-de-la-microypequena-empresa/htm).
- El Financiamiento en las Mypes. Recuperado el 10 de Diciembre de 2012, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/El-Financiamiento-En-LMypes/5708538.html>
- Flores A. (2012), Metodología de gestión para la micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- García, A., Levitsky, J. & Hojmark L., (2008), La micro y pequeña empresa en Latinoamérica. La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial.
  
- Gonzales (2011) Las MYPES en Europa y Latinoamérica. El desarrollo de las MYPES
  
- Jiménez A. (2003). Recuperado el 27 de Mayo de 2009, de [http:// www. techweek. es/empresas/informes/1005595002701/hace-union-europea-pymes.1.html](http://www.techweek.es/empresas/informes/1005595002701/hace-union-europea-pymes.1.html)
  
- Ley No 30056 (2013) Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión e impulsar el desarrollo productivo en el Perú.
  
- Monzón Alayo Débora Emerita (2011)“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro fotocopias del distrito de Chimbote, Período 2010 -2011”
  
- Salazar S. (2012), MYPES [monografía de Internet]. Lima: 2012 [citada 2012 Feb 15]. Disponible desde: <http://www.google.com>.
  
- Soto Fernández Juan Bautista (2012) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra venta de cosméticos y de cuidado personal del distrito de Tacna, Período 2011 -2012”.
  
- Vásquez Hurtado Luis (2001) “Caracterización del financiamiento y capacitación de las Mypes del sector servicio – rubro Hoteles de distrito de Casma, 2011”

- Zambrano M. (2012), Realmente el gobierno apoya la MYPES. [Citada 2012 Mar 23]. Disponible desde: [http:// www. monografias. com/trabajos39/apoyoapymes/apoyoapymes.shtml](http://www.monografias.com/trabajos39/apoyoapymes/apoyoapymes.shtml).

## ANEXO 1

### CRONOGRAMA

No	ACTIVIDADES	FECHA	
		INICIO	TÉRMINO
01	Elaboración del Proyecto de Tesis	12.09.13	30.12.13
02	Recolección de Información	15.01.14	20.04.14
03	Elaboración del Informe de tesis de Investigación	15.05.14	21.08.14
04	Perfeccionamiento del Informe de tesis de Investigación	15.09.14	30.12.14
05	Pre banca de sustentación de Tesis	21.02.15	15.03.15

### PRESUPUESTO:

#### BIENES

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond de 80 gr.	4	cientos	20.00	80.00
Resaltador	2	unidades	2.50	5.00
Dispositivo USB	1	unidad	30.00	30.00
<b>TOTAL</b>				<b>115.00</b>

**SERVICIOS.**

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Fotocopias	100	unidades	0.10	10.00
Impresiones	150	unidades	0.30	45.00
Internet	50	horas	1.00	50.00
Folletos	2	unidades	2.50	5.00
Asesoría	10	horas	20.00	200.00
Movilidad	20	veces	2.00	40.00
Empastado	3	unidades	20.00	60.00
<b>TOTAL</b>				<b>410.00</b>

**RESUMEN DE PRESUPUESTO**

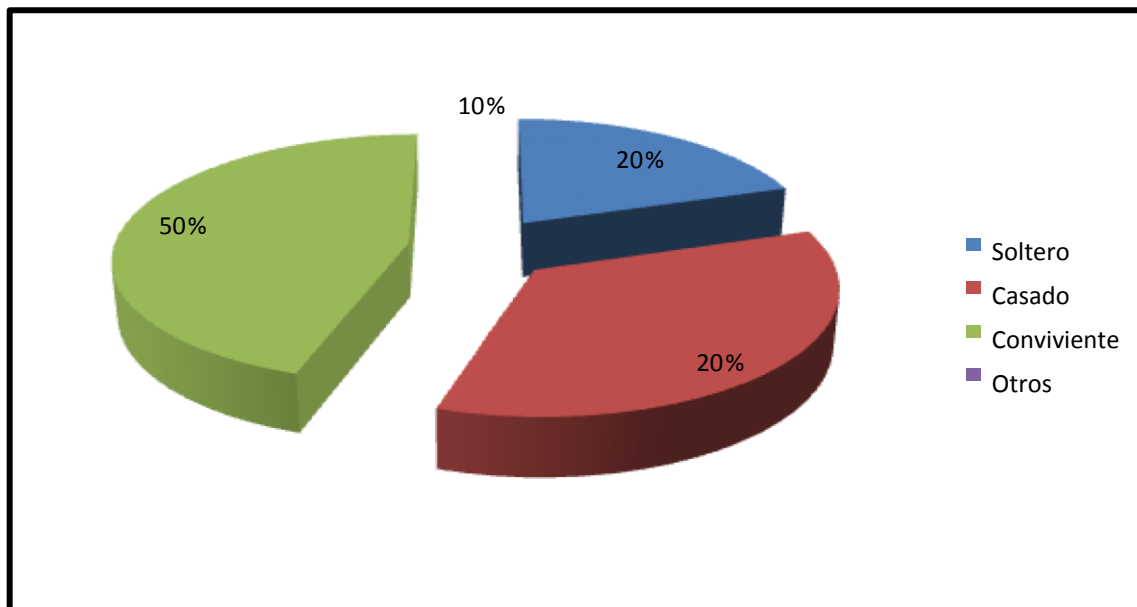
RUBRO	IMPORTE
Bienes	115.00
Servicios	410.00
<b>TOTAL</b>	<b>525.00</b>

**FINANCIAMIENTO:**

El financiamiento fue con mis propios recursos para así solventar la elaboración y presentación del presente informe.

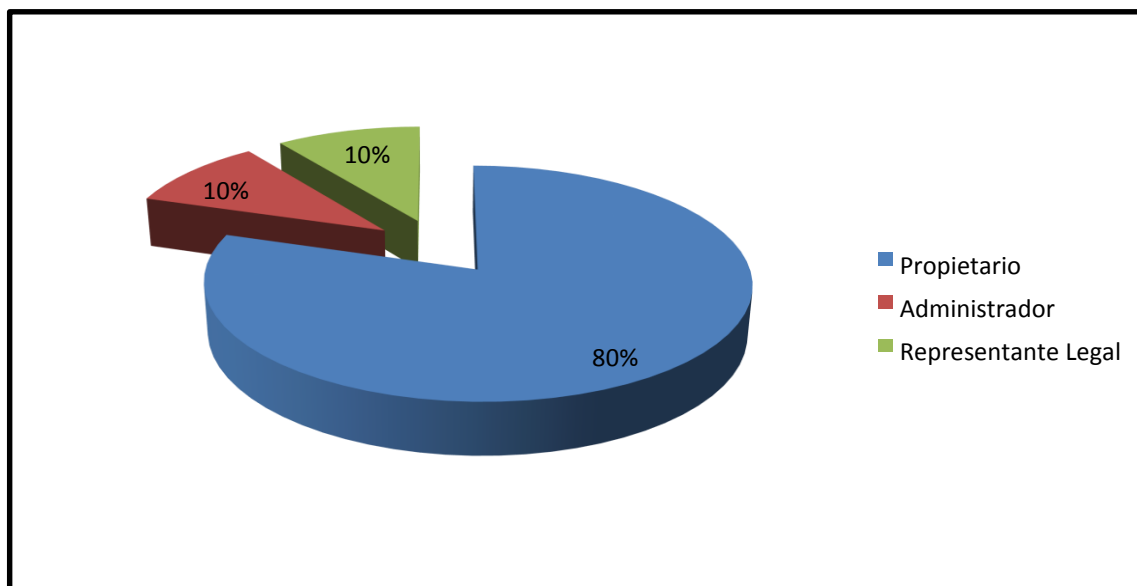
**ANEXO 2**

**FIGURAS**



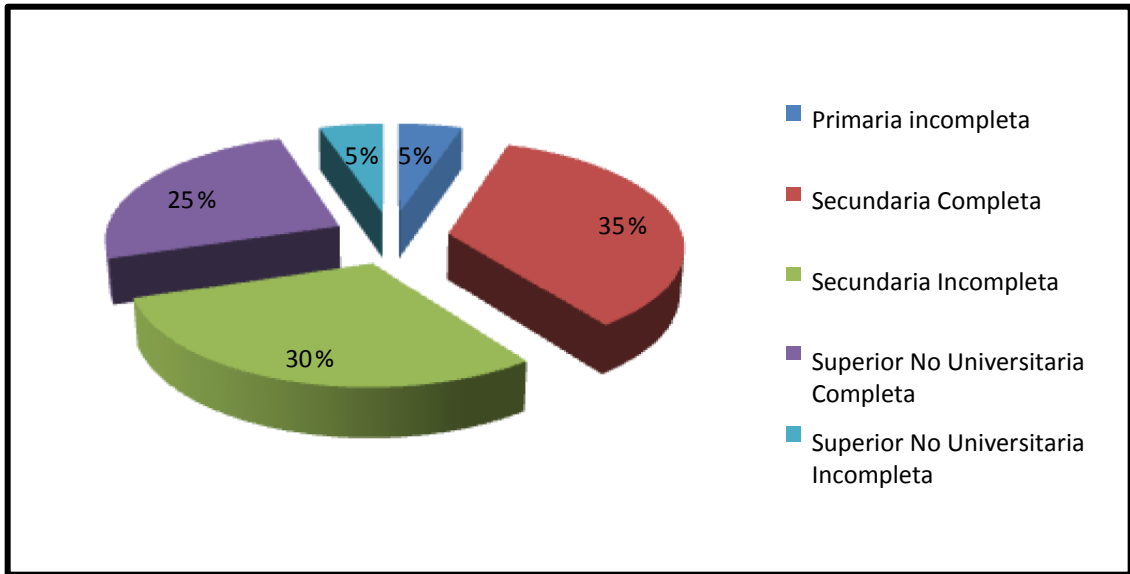
**Figura No 01: Estado Civil de los representantes de las MYPES**

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



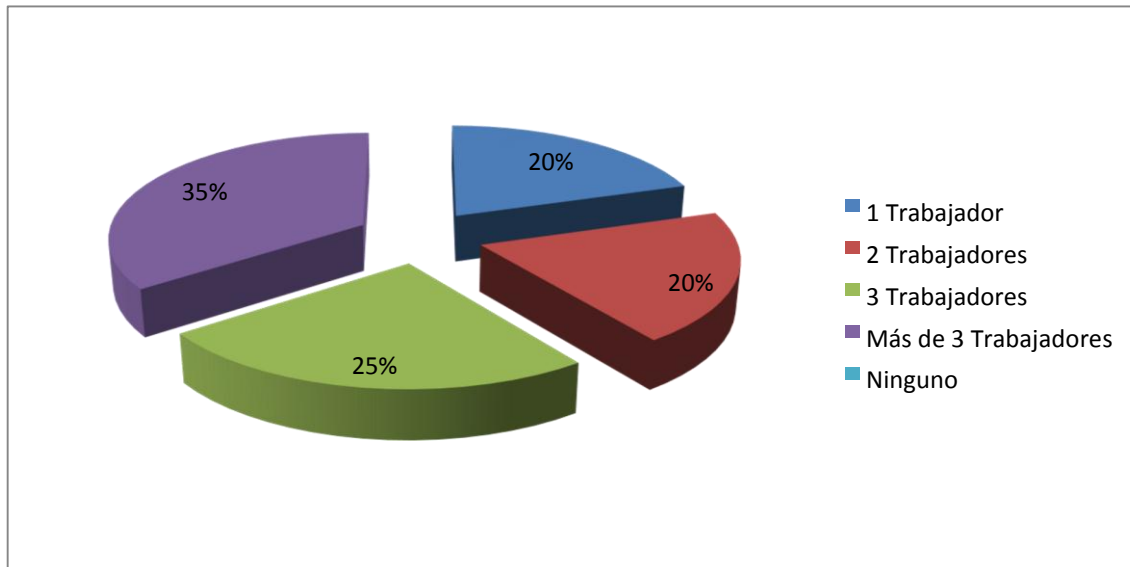
**Figura No 02: Cargo en la Empresa de Estética**

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



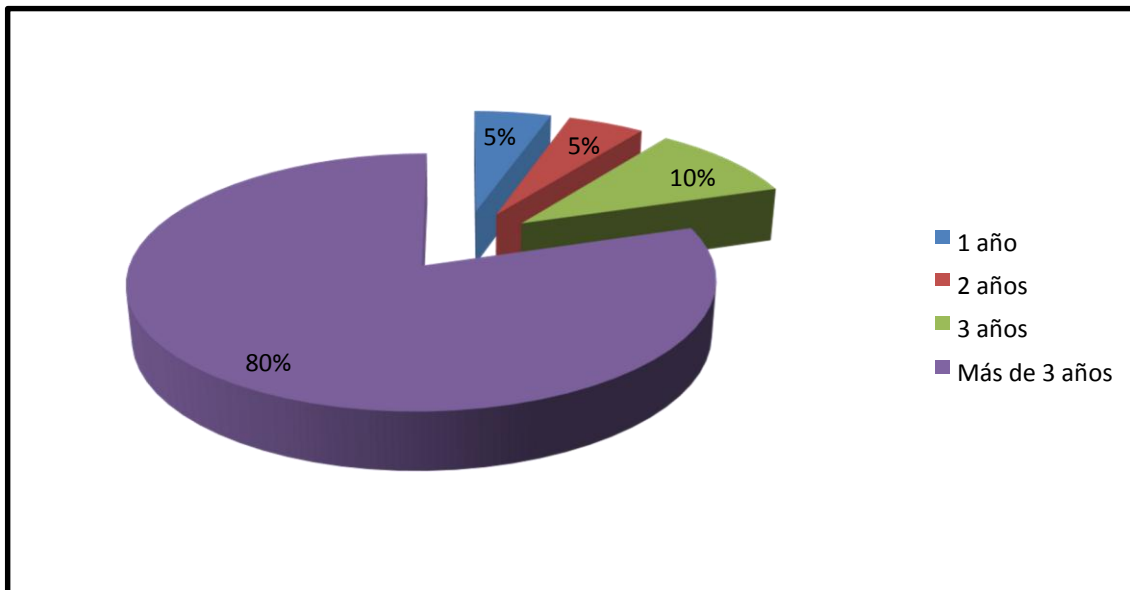
**Figura No 03: Grado de instrucción de los representantes legales de las MYPES**

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



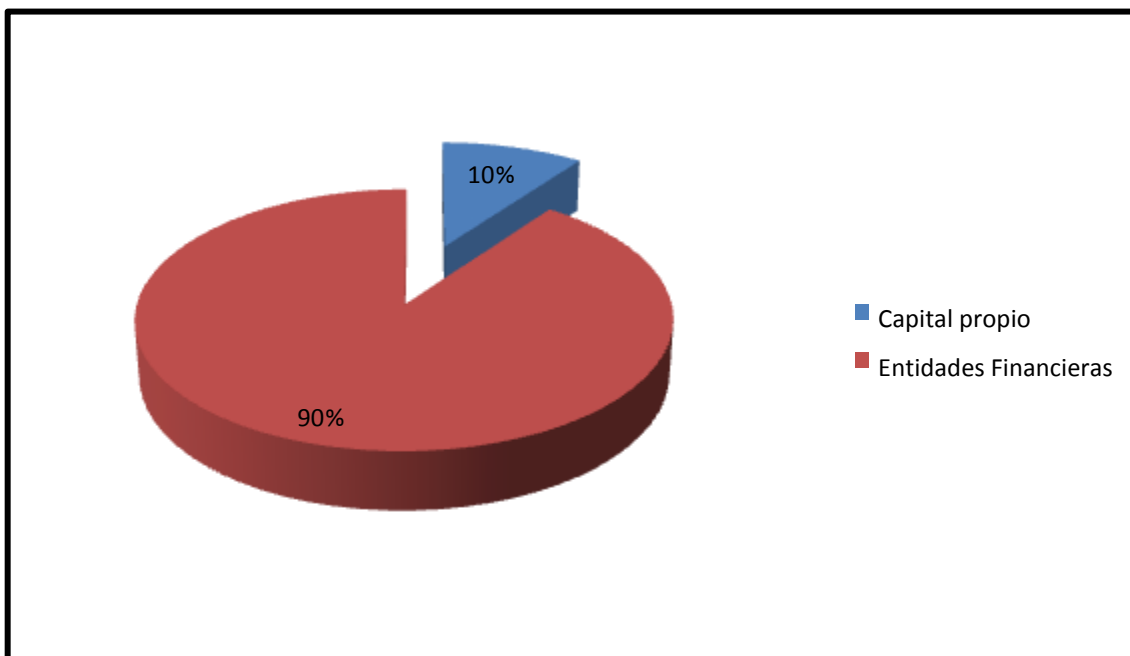
**Figura No 04: Cantidad de Trabajadores de la empresa**

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



**Figura N° 05: Tiempo de funcionamiento de la empresa**

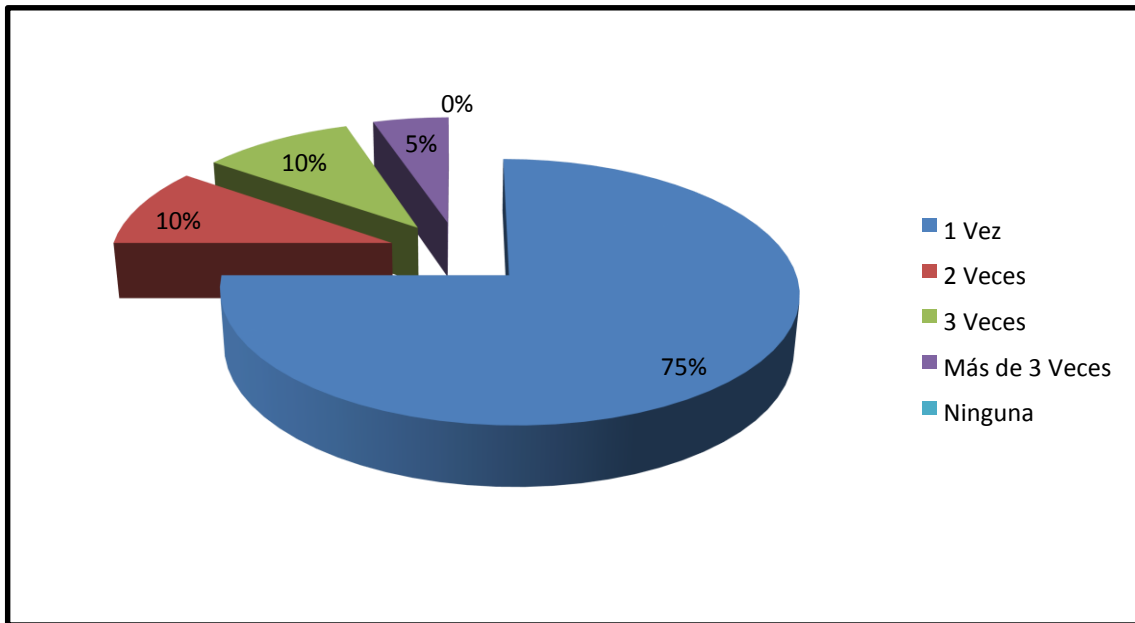
Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



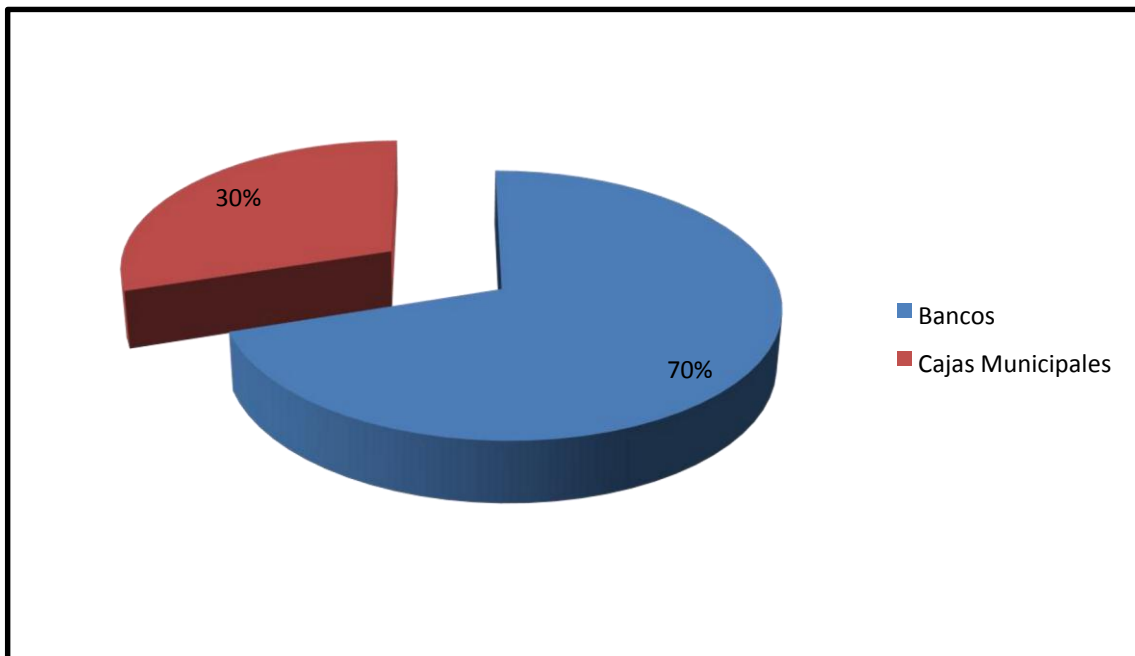
**Figura N° 06: Tipo de Financiamiento de la empresa**

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

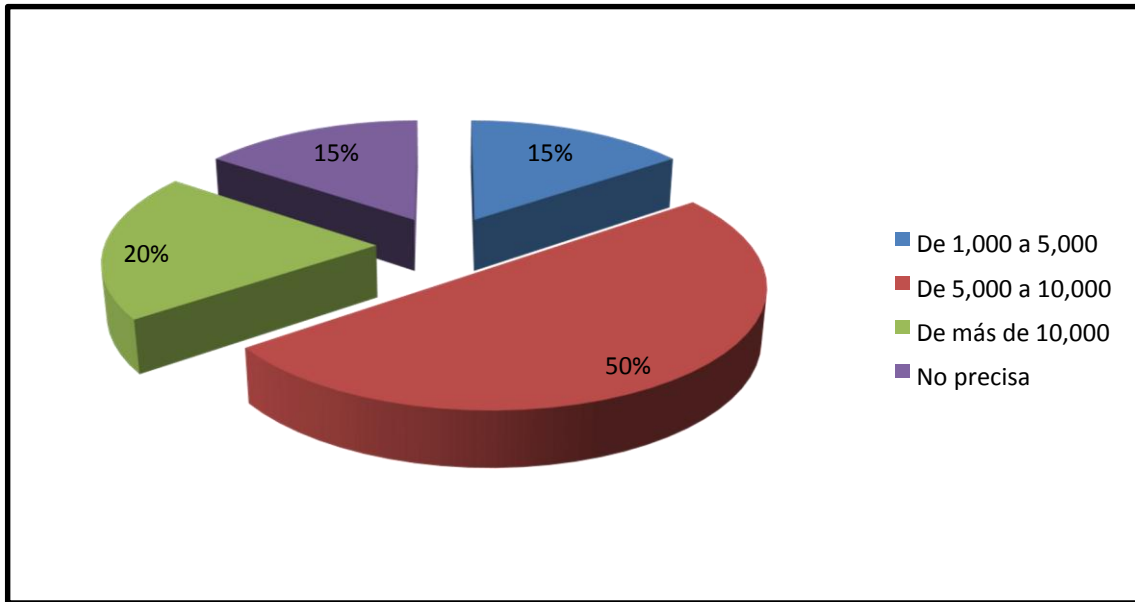




**Figura N° 07: Veces que solicitó crédito después de aperturar su negocio**  
 Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio

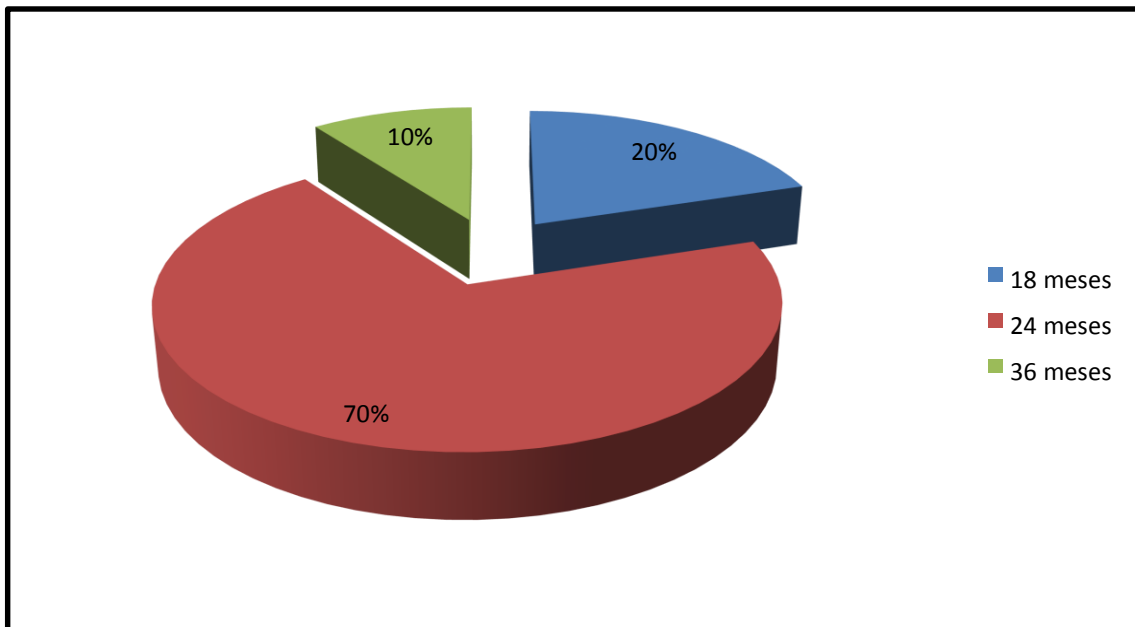


**Figura N° 08: Entidades financieras a las que se solicitó crédito**  
 Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPES en estudio.



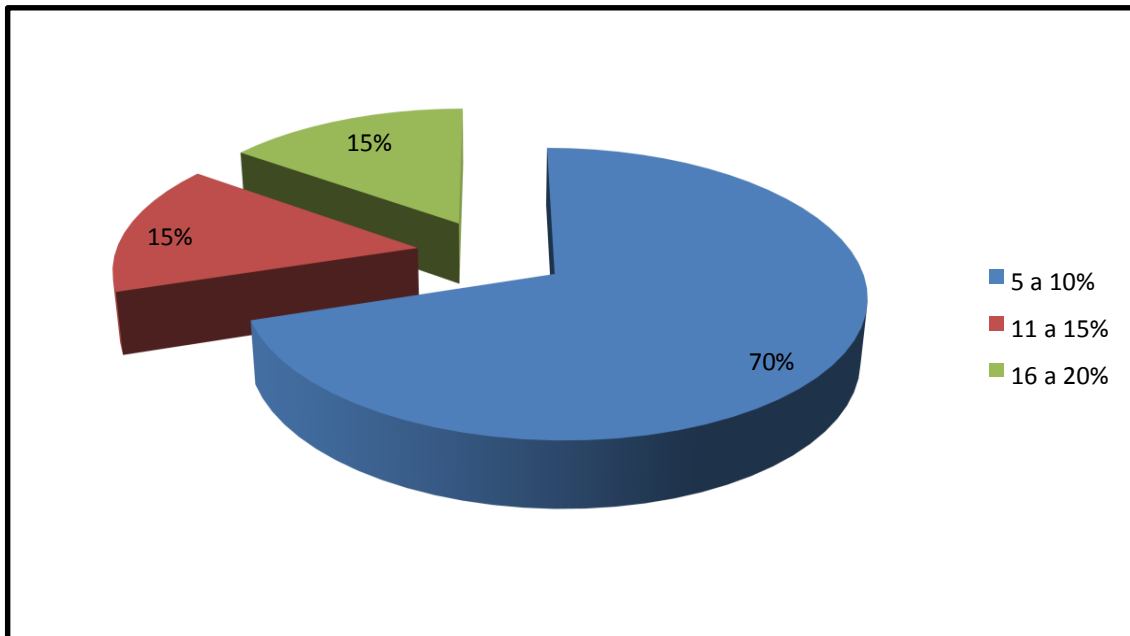
**Figura N° 09: Cantidad que se solicitó como crédito para financiamiento**

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



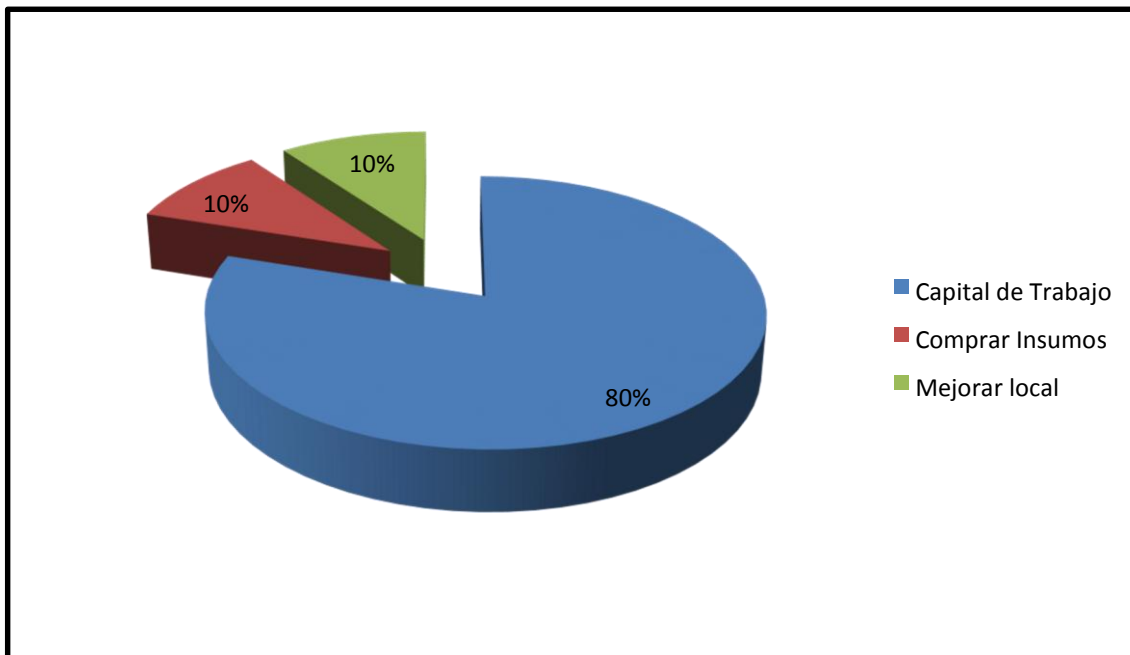
**Figura N° 10: Cantidad que se solicitó como crédito para financiamiento**

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



**Figura N° 11: La tasa de interés del contrato en el financiamiento**

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



**Figura N° 12: Uso del crédito solicitado por las empresas**

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

**ANEXO N°3: población - muestra de las micro y pequeñas empresas del rubro  
estéticas del centro comercial Espinar del distrito de Chimbote**

**Relación de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas sector servicio - rubro  
estéticas del centro comercial Espinar del distrito de Chimbote.**

N°	REPRESENTANTE LEGAL	DOMICILIO FISCAL	RUC
1	ALDAVE CORREA, ROSA MARGARITA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN A-19. CHIMBOTE	10327769301
2	AGUILAR SANCHEZ, MIGUEL ANDRES	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN A-22. CHIMBOTE	10328292712
3	TORRES VELÁSQUEZ PEDRO	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN A-23. CHIMBOTE	10114178763
4	JIMENEZ RONCAL FELIPE	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN A-24. CHIMBOTE	No dio su RUC
5	USQUIANO JUAREZ CECILIA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN A-27. CHIMBOTE	10445554767
6	GUILLEN GONZALES FRIDA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN A-28. CHIMBOTE	10531894236
7	SIERRA ORE WILMA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN B-15. CHIMBOTE	10445480542
8	GOICOCHEA GOICOCHEA ADAVID	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN B-16. CHIMBOTE	No dio su RUC
9	TARAZONA RÍOS ZOILA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN B-22. CHIMBOTE	No dio su RUC
10	BARAHONA GARCÍA JAIME	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN B-23. CHIMBOTE	No dio su RUC
11	ESPINOZA HERRERA ARTURO	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN B-28. CHIMBOTE	10466111983
12	GUZMAN GUZMAN WILLIAM	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN B-29. CHIMBOTE	10329657651
13	OLANO OJEDA JORGE LUIS	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-1. CHIMBOTE	10531867263
14	GUZMAN ALVAREZ OMAR	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-15. CHIMBOTE	20531966677
15	MAZA ARIZOLA ROCÍO	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-19. CHIMBOTE	No dio su RUC
16	MAZA MELGAREJO MARÍA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-20. CHIMBOTE	10531966676
17	MEZA MAZA ISELA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-26. CHIMBOTE	10531966677

18	SANCHEZ GOICOCHEA ISELA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-28. CHIMBOTE	10329817810
19	AGUILAR MEDINA DIANA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-29. CHIMBOTE	10531966677
20	JUSTINIANI SUCNO KARINA	CENTRO COMERCIAL ESPINAR STAN C-30. CHIMBOTE	10531966678



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### ESCUELA PROFECIONAL DE ADMINISTRACIÓN

#### CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, ADMINISTRADORES Y/O REPRESENTANTES DE LA EMPRESAS DEL RUBRO DE ESTETICAS DEL CENTRO COMERCIAL BAHIA CENTER

La información que proporcioné será utilizada solo como fines de investigación. Se le agradece su participación recolectada.

Encuestador: SUSAN CHAPILLIQUEN ARRUNATEGUI

#### I. DATOS GENERALES

Datos de la identificación y actividad de la empresa en general y el establecimiento encuestado así como la relación de la empresa – establecimiento.

##### A.1 IDENTIFICACION DEL ESTABLESIMIENTO.

R.U.C

NOBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA

DIRECCION DEL ESTABLESIMIENTO (CALLE, AVENIDA, PASAJE.ETC.)

DISTRITO

TELEFONO DEL ESTABLECIMIENTO

E-MAIL DE LA EMPRESA

PERSONA DE CONTACTO A QUIEN DIRIGIRSE, PARA CONSULTAS, ACLARACIONES O MODIFICACIONES SOBRE ESTE CUESTIONARIO

Sr/Srta: \_\_\_\_\_

Cargo que ocupa: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Correo: \_\_\_\_\_

II. DATOS DEL CUESTIONARIO

1. ¿Cuál es su estado Civil?

CASADO ( )      SOLTERO ( )      CONVIVIENTE ( )      OTROS ( )

2. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?

PROPIETARIO ( )      ADMINISTRADOR ( )      REPRESENTANTE LEGAL ( )

3. ¿Cuál es su máximo grado de instrucción?

PRIMARIA ( )      SECUNDARIA ( )      SUPERIOR ( )      NINGUNA ( )

III. DATOS DE LA EMPRESA

4. ¿Cuántos empleados tiene la empresa actualmente?

1 a 3 ( )      4 a 9 ( )      de 10 a más ( )

5. ¿Cuántos años de permanencia tiene en el rubro?

Menos a 1 año ( )      1 a 2 años ( )      3 a 4 años ( )      más de 5 años ( )

IV. DATOS DEL FINANCIAMIENTO

6. ¿Cómo financió la apertura de la empresa/negocio?

CAPITAL PROPIO ( )      TERCEROS ( )      ENTIDADES FINANCIERAS ( )

7. ¿Ha solicitado financiamiento en alguna oportunidad después del inicio de apertura del negocio?

SI ( )      NO ( )

8. ¿A qué tipo de identidad solicitó financiamiento?

BANCOS ( )      CAJAS MUNICIPALES ( )      FINANCIERAS ( )      COOPERATIVAS ( )      OTRAS/ ESPECIFICAR ( )

---

9. ¿Qué monto ha solicitado como préstamo para el financiamiento de su negocio (nuevos soles)?

Menos de 1000 ( )      1000 a 5000 ( )      5001 a 10000 ( )      10001 a 20000 ( )  
20001 a 40000 ( )

10. ¿A qué plazo solicito su préstamo?

12 meses ( ) 18 meses ( ) 24 meses ( ) 36 meses ( ) más de 36 meses ( )

11. ¿A qué tasa de interés contrato el financiamiento?

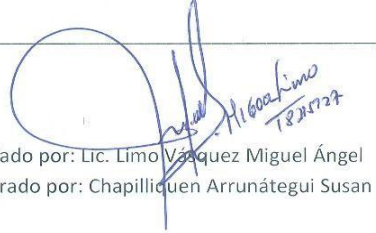
5 a 10% ( ) 11 a 20 % ( ) más de 21% ( ) desconoce ( )

12. ¿En que fue utilizado el financiamiento?

Como Capital de trabajo ( ) Para comprar Maq . y Equipos ( )

Para comprar Insumos y/o materia prima ( ) Otros / especificar ( )

---



Validado por: Lic. Limón Vaquer Miguel Ángel  
Elaborado por: Chapillicuén Arrunátegui Susan