



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

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

**“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas  
empresas del sector comercio, rubro compra y venta de  
accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016”**

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

**AUTOR:**

Bach. Chiong Tuesta Manuel Enrique

**ASESOR:**

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ**

**2016**

## **1. TÍTULO DE TESIS**

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, periodo 2016”.

PÁGINA DEL JURADO

---

Mg. Silvia Virginia Montoya Torres.

Presidente

---

Mg. Aquiles Weninger Peña Gordillo.

Secretario

---

Mg. Percy Lorenzo Díaz Odicio.

Miembro

---

Mg. Romel Arevalo Perez.

Asesor

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño para mi madre que me  
brinda constantemente el apoyo  
incondicional y moral, para concluir con  
mi carrera profesional.

El autor

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todas las personas que me apoyaron incondicionalmente en cumplir el trabajo de investigación, no hubiera podido sin el apoyo incondicional que contribuyeron; y se sumaron a este esfuerzo de una u otra forma:

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, a la Escuela de Profesional de Contabilidad, por haber contribuido a nuestra formación en la labor docente que desempeñan cada día en el aula, a cada uno de los docentes que vinieron e impartieron sus conocimientos y enseñanzas.

A los empresarios y propietarios de las micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro de compra y venta de accesorios deportivos en el distrito de Callería, quien en forma desinteresada colaboraron en la realización de las actividades del trabajo de investigación.

El autor.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general: identificar y describir la Caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresas del sector comercio, rubro compra y venta de artículos deportivos del distrito de Callería, 2016. El diseño de la investigación es no experimental, descriptivo y de nivel cuantitativo. La información son muestras de 20 empresas de una población de 20, se aplicó un cuestionario de 23 preguntas utilizando la técnica de encuesta; obteniéndose los resultados: El 60% de empresas vienen funcionando 15 o más años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos; el 100% tienen entre 10 a 15 años como formales; el 75% son de sexo masculino y el 25% femenino, el 100% desarrollan actividades relacionadas con el rubro de compra y venta de accesorios deportivos y el 90% obtuvo crédito a través de terceros en el 2016 y el 10% no lo hizo. Así mismo, el 70% tienen problemas de capital de trabajo y el financiamiento obtenido fue invertido en esta, demostrando la hipótesis planteada como verdadera.

***Palabras Clave:*** Caracterización, financiamiento, mype.

## **ABSTRAK**

The present research has as general objective: to identify and describe the characterization of the financing of micro and small enterprises of the commerce sector, purchase and sale of sporting goods of the district of Callería, 2016. The design of the research is non-experimental, descriptive and Of quantitative level. The information is samples of 20 companies from a population of 20, a questionnaire of 23 questions was applied using the survey technique; Obtaining the results: 60% of companies have been operating 15 or more years in the purchase and sale of sports accessories; 100% have between 10 and 15 years as formal; 75% are male and 25% female, 100% develop activities related to the purchase and sale of sports accessories and 90% obtained credit through third parties in 2016 and 10% did not. Likewise, 70% have working capital problems and the financing obtained was invested in this, demonstrating the hypothesis raised as true.

Keywords: Characterization, financing, mype.

## CONTENIDO PÁG.

<b>1. TÍTULO DE LA TESIS .....</b>	<b>ii</b>
<b>2. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....</b>	<b>iii</b>
<b>3. DEDICATORIA .....</b>	<b>iv</b>
<b>4. AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>v</b>
<b>5. RESUMEN Y ABSTRACT.....</b>	<b>vi</b>
<b>6. CONTENIDO.....</b>	<b>viii</b>
<b>6.1 INTRODUCCION.....</b>	<b>11</b>
<b>6.2 PLANTEAMIENTO DE LA TESIS O PROBLEMA .....</b>	<b>14</b>
6.2.1 Planteamiento del problema.....	14
a) Caracterización del Problema.....	14
b) Enunciado del problema.....	17
6.2.2 Objetivos de la investigación.....	17
6.2.2.1 Objetivo general.....	17
6.2.2.2 Objetivos específicos... ..	18
6.2.3 Justificación de la investigación.....	18
<b>6.3 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....</b>	<b>19</b>
6.3.1 Antecedentes Teoría del Financiamiento.....	19
6.3.2 Revisión de la literatura.....	29
<b>6.4 METODOLOGÍA .....</b>	<b>39</b>
6.4.1 Tipo de investigación.....	39
6.4.2 Nivel de investigación .....	39

<b>6.5. Diseño de la investigación</b> .....	39
<b>6.6. Población y muestra</b> .....	40
6.6.1 Población .....	40
6.6.2 Muestra .....	40
<b>6.7 Definición y operacionalización de las variables</b> .....	40
6.7.1 Técnicas é instrumentos .....	46
6.7.2 Plan de análisis de datos .....	46
6.7.3 Matriz de Consistencia .....	46
6.7.4.Principios Éticos .....	49
<b>7 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	51
<b>7.1 ÍNDICE DE TABLAS</b>	
Tabla 1. ....	55
Tabla 2. ....	56
Tabla 3. ....	57
Tabla 4. ....	58
Tabla 5. ....	59
Tabla 6. ....	60
Tabla 7. ....	61

Tabla 8. ....	62
Tabla 9. ....	63
Tabla 10. ....	64
Tabla 11. ....	65
Tabla 12. ....	66
Tabla 13. ....	67
Tabla 14. ....	68
Tabla 15. ....	69
Tabla 16. ....	70
Tabla 17. ....	71
Tabla 18. ....	72
Tabla 19. ....	73
Tabla 20. ....	74

Tabla 21. ....	75
Tabla 22. ....	76
Tabla 23. ....	77
<b>9. RESULTADOS</b> .....	<b>78</b>
<b>10. CONCLUSIONES</b> .....	<b>82</b>
<b>11. RECOMENDACIONES</b> .....	<b>82</b>
<b>12. ANEXOS</b> .....	<b>83</b>

## 6.1 INTRODUCCION

En estos momentos, el Perú expone los mejores indicadores macro económicos, una economía sólida, mayores exportaciones, negociaciones de acuerdos comerciales con Estados Unidos y otras naciones desarrolladas, entre otras. Este optimismo y ánimo de la economía se traslada al consumo privado, dado que la población está demandando mayores bienes para el consumo. Este dinamismo económico favorecería para un mayor desarrollo de las micros y pequeñas empresas, pero debiera darse las medidas para poder lograr esto. Por tanto, es necesario conocer su funcionamiento como piezas fundamentales en la economía peruana.

“Esta concepción de relevancia económica de las MYPE en los países, ha dado lugar al desarrollo de programas, políticas y otras relacionadas dirigidas a éstas, con la finalidad de fortalecer su permanencia y apoyar su crecimiento en forma ordenada, manifestándose experiencias más conocidas como la del continente Europeo y los países de América Latina.

En América Latina y el Caribe, las MYPE son los motores del crecimiento económico; además, son una poderosa herramienta para combatir la pobreza, reducir la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política.

Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulada y pertinente para las microempresas”.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento a las MYPE.

Al respecto, León de Cermeño y Schereiner (1998) establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos están implementando algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes.

En el Perú, las MYPE conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son MYPE, las mismas que aproximadamente generan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo privado del país (Agencia Federal, 2009). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las MYPE son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, sin embargo, no es posible aprovecharlas, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda al crédito, hay muchos obstáculos, Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, tiene la responsabilidad del sustento de una

o más familias, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Otro punto muy relevante es la falta de información de los micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, es por ello que muchos piensan de la siguiente manera: "un préstamo no, porque cobran muy caro", "no porque luego me quitan mi casa", o no porque no saben los beneficios que también pueden traer dichas entidades, todo ello hace que recurran a las entidades financieras informales, aun teniendo una gran variedad de instituciones financieras formales como: Las Cajas Municipales, Bancos, cooperativas de ahorro y de crédito, , entre otros.

Los microempresarios no pueden triunfar en los negocios aun siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, no pueden triunfar en una MYPE por el desconocimiento de técnicas y procesos de gestión, falta de información del mercado, de la economía, y sobre todo, por la falta de capacitación. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, lo inician, hacen malas administraciones de su dinero, disminuye su capital hasta que llegan a quebrar; pero en otros casos, las personas pueden conocer el tipo de negocio, pero no conocen de finanzas ni de contabilidad, es por ello que, se dejan estafar con grandes pérdidas, o en el peor de los casos, con pérdida de todo su capital.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformado por muchas micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y

promoción de empleo ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento.

## **6.2. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **6.2.1. Planteamiento del problema:**

#### **a) Caracterización del problema:**

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de autoemplearse y emplear a sus familiares.

En América Latina y el Caribe, las MYPES son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de

turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (3).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPES. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPES.

En el Perú los accesorios deportivos es una tendencia de creciente, ya que la gran mayoría de las personas fitness viven en el mundo del deporte, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPES son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo

establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPES y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPES peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPES, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

En lo que respecta al sector comercio rubro compra y venta de accesorios deportivos en el distrito de Callería en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas. Tampoco se ha podido

mencionar trabajos publicados sobre las características del financiamiento de las MYPES del sector comercio en el ámbito de estudio. Sin embargo desconocemos las principales características del financiamiento, los micros y pequeñas empresas. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

**b) Enunciado del problema:**

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito Callería, periodo 2016?

**6.2.2 Objetivos de la investigación:**

**6.2.2.1 Objetivo general:**

Describir las principales características del financiamiento, del micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.

**6.2.2.2 Objetivos específicos:**

- Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.

- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.

### **6.2.3. Justificación de la investigación:**

El estudio es importante porque nos permitirá conocer más a fondo la relación del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra y venta de accesorios deportivos, ubicadas en el distrito de Callería; es decir, nos permitirá conocer las principales características. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio.

Finalmente, el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y otros ámbitos geográficos.

## **6.3. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **6.3.1. Antecedentes:**

Las MYPES, en el país, han adquirido en el tiempo en nuestro país; una mayor importancia; debido a que de las 3 millones 229 mil 197 empresas; señaladas por Fernando Villarán (2008); 3 millones 217 mil 479 o el 99.64%, son MYPES; las cuales absorben el 62.1% de la PEA nacional estimada para el mismo año.

De otro lado, según algunos datos presentados por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, la informalidad en el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPES), representa el 74.26% del total de MYPES, sumado a ello, está el hecho de que según datos del Comité de la Pequeña Industria de la Sociedad Nacional de Industria; en nuestro país, cada año se crean 300 mil pequeñas y microempresas (MYPES), pero paralelamente a este hecho desaparecen 200 mil MYPES al año; es decir existe un crecimiento del sector de 100 mil empresas aproximadamente.

En ese sentido, la información estadística revisada, nos presenta un sector poco institucionalizado, en donde aún se tiene que invertir muchos esfuerzos y recursos públicos para lograr un desarrollo sostenible, de estas unidades económicas de pequeña escala.

### **Características de la MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características:

#### **a) El número total de trabajadores:**

La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

#### **b) Niveles de ventas anuales:**

La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Además las microempresas se dedican principalmente a actividades comerciales o de servicios y la mayoría de ellas se encuentra en Lima. Cualitativamente la MYPE es un sector principalmente joven ya que casi el 50% de empresarios tienen menos de 24 años y están dispuestos a asumir distintos riesgos para obtener el crecimiento. La informalidad también es una característica de este sector ya que aproximadamente el 70% de la MYPE es informal, esto debido a la falta de capacitación a los empresarios sobre los beneficios de la formalidad.

También se ha percibido una gran capacidad de gestión y desarrollo de recursos ya que al no tener acceso a créditos bancarios los empresarios han tenido que iniciar sus negocios con capital propio dando buenos resultados en el 50% de la población empresarial. Además la MYPE es flexible al cambio se basa en la experiencia y se adapta a la realidad teniendo como único inconveniente la falta de promoción en los mercados

Por su parte, Reyna (2008) en un estudio sobre “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006. Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote”, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En

cuanto al sexo del representante legal, el 100% 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 microcrédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). 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, el 100% de MYPE 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%.

Así mismo, del análisis realizado al sector de la micro y pequeña empresa, en nuestra región, podemos señalar que, en base a diversos estudios, se ha determinado que el número de MYPES, en nuestra Región pasó de 63 348 PYMES o MYPES, en el año 1999, a 72 915 PYMES, estimadas para el año 2002, siendo mi estimación que para el presente año el número de MYPES, sería de 111 mil 191 MYPES aproximadamente. En cuanto a la absorción de la PEA (Población Económicamente Activa), las MYPES absorbieron en el año 1999, aproximadamente al 42.23% de la PEA Regional (Centty, 2008), mientras que en el año 2002, ellas dieron empleo

o mejor dicho subempleo, al 45.82% de la PEA a nivel regional (Centty, 2008). Finalmente el presente estudio determinó que para el presente año 2011, el tamaño promedio de trabajadores de las MYPES, es de 3.62 trabajadores, y siendo 111 mil 191 MYPES estimadas para el mismo año; podemos afirmar que el sector de la micro y pequeña empresa (MYPES) generó este año 402 mil 511 trabajadores, en la Región Arequipa; lo cual representa el 71.96% de la PEA Regional, que en cierta medida ratifica nuestra apreciación inicial, de que se trata de un sector importante, por su capacidad de absorción de la mano de obra regional. Para concluir con la presente sección, señalaremos que el sector MYPE, se encuentra altamente terciarizado, pues un 89% de las MYPES registradas en la Región Arequipa; se encuentran vinculadas a actividades relacionadas con el sector servicios (Centty, 2008).

Zapata (2009), investigó cómo se genera el conocimiento en las pequeñas y medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas, en una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 pequeñas empresas y 4 medianas empresas. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de

productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: "...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante...", tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

Vargas (2010): "Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana".

**Bazán (2014)** en su trabajo de investigación titulada:

“Demanda de crédito de las Mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado, durante el año 2003 los créditos fueron de 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de las micro y pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

Sistema bancario que del sistema no bancario. i) 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. j) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes. k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las Mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las Mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las Mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las Mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las Mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las Mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido

capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio”.

**Trujillo (2014):** En su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios,** La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento,** a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio. b) El 55% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las Mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las Mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no

bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. **Respecto a la capacitación,** a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio. **Respecto a las Mypes, los empresarios y los trabajadores,** d) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo

el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no. **Respecto a la rentabilidad empresarial,** a) El 50% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

## **6.3.2 Revisión de la Literatura:**

### **6.3.2.1 Bases Teóricas de la Investigación:**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios.

Modigliani y Miller (1958), donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario: La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses

susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: El primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la

realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (17). Por otro lado Alarcón (2007), nos muestra las teorías de la estructura financiera.

### **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”.

### **Teoría de Modigliani y Miller M&M:**

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

#### **Proposición I**

Brealey y Myers (1993), afirman al respecto:

El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

#### **Proposición II**

Brealey y Myers (1993), plantean sobre ella:

La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

### **Proposición III**

Fernández (2003), plantea:

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

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 del 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”.

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

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

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

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

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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

**Acciones:** “Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece”.

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

### **Arrendamiento Financiero**

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

#### **Instituciones financieras privadas**

**Bancos,** sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

## **Instituciones financieras públicas**

**Bancos del Estado**, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

## **Entidades financieras**

Este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

## **Tipos de rentabilidad**

Existen dos tipos de rentabilidad

### **1. La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el

Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

## **2. La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

## 6.4 METODOLOGÍA

### 6.4.1. Tipo de investigación

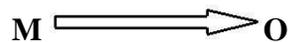
El tipo de investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

### 6.4.2. Nivel de investigación

El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

## 6.5. Diseño de la investigación

El diseño que se hará en esta investigación fue no experimental – descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

### **No experimental**

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

### **Descriptivo**

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

## **6.6. Población y muestra**

### **6.6.1. Población**

La población estará constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

### **6.6.2. Muestra**

Se tomó una muestra al total de la población, consistente en 20 Mypes.

## **6.7. Definición y operacionalización de las variables**

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional:</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las	Son algunas características de los propietarios y/o	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino F

emenino

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	gerentes de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios	Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto
--	---	----------------------	--

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	Son algunas características de micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de	Nominal: Especificar

<p>accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016 (variable complementaria)</p>	<p>accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016</p>	<p>Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de</p>	<p>Razón</p> <p>Un año</p> <p>Dos años</p> <p>Tres años</p> <p>Más de tres años</p>
		<p>Número de trabajadores</p>	<p>Razón:</p> <p>01</p> <p>06</p> <p>15</p> <p>16 – 20</p>
		<p>Objetivo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016</p>	<p>Nominal:</p> <p>Maximizar ganancias</p> <p>Dar empleo a la familia</p> <p>Generar ingresos para la familia</p> <p>Otros: especificar</p>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	No Nominal: Si
		Monto del crédito	Cuantitativa:
compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016 (variable principal)	pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016	Monto del crédito recibido	o Especificar el monto Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	NoNominal: bancaria Bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	No bancaria Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si

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

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del	Son algunas características relacionadas a la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si

distrito de  Callería, 2016 (variable principal)	venta de accesorios deportivos del distrito de  Callería, 2016	Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	No Ordinal: Uno Dos Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si

		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	No Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	--	--------------------

Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por	Nominal: Si No
	deportivos del distrito de Callería, 2016 de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

### 6.7.1. Técnicas e instrumentos

#### Técnicas

Se utilizará la técnica de la encuesta.

#### Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizará un cuestionario estructurado de 17 preguntas.

#### **6.7.2. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa IBM SPSS Statistis.

#### **6.7.3. Matriz de Consistencia**

### *Matriz de Consistencia*

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	ESCALA
“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016.”	¿Cuáles son las principales caracterizaciones del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016?	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar las principales caracterizaciones del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <p><input type="checkbox"/> Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016.</p> <p><input type="checkbox"/> Describir las principales características de</p>	V1 Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio	<p>Formalización Empresarial</p> <p>Edad de la Micro y Pequeña Empresa</p> <p>Fuentes de Financiamiento</p>	<p><b>Razón:</b> Años</p> <p><b>Nominal:</b> Masculino</p> <p>Femenino</p>

		las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de accesorios			
--	--	---	--	--	--

		<p>deportivos del distrito de Callería, 2016.</p> <p><input type="checkbox"/> Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería, 2016.</p>		<p>Grado de instrucción</p> <p>Sin instrucción</p> <p>Primaria</p> <p>Secundaria</p> <p>Instituto</p> <p>Universidad</p>
--	--	---	--	--

						Antigüedad del MYPE Número de Trabajadores Objetivos de las MYPE
--	--	--	--	--	--	--

			Solicito crédito	<b>Nominal:</b> Si
			Recibió crédito	<b>Nominal:</b> Si
			Monto del crédito solicitado	<b>Cuantitativa:</b>
			Monto del crédito recibido	Especificar el monto.
			Entidad a la que solicito el crédito	<b>Cuantitativa:</b>
			Entidad que le otorgo el crédito	Especificar el monto.
			Tasa de interés cobrado por el crédito	<b>Nominal:</b> Bancaria No bancaria
			Crédito oportuno	<b>Nominal:</b>
			Crédito inoportuno	Bancaria
			Monto del crédito:	No bancaria
			Suficiente	<b>Cuantitativa:</b>
			Insuficiente	Especificar
			Cree que el financiamiento mejora la empresa	<b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si <b>Nominal:</b> Si

#### 6.7.4 Principios Éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2016 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la

investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

### **Respeto por las personas**

Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

### **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas

por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

### **Justicia**

El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes.

Toda persona debe recibir un trato digno.

## **7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

1. Zapata L. Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma de Barcelona, 2004. Vargas M. El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima, 2005.
2. Herrera O. Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla, 2006.

3. Herrera O. Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración; Puebla, 2006.
4. Bazán J. La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [monografías en internet]. Tingo Maria – Perú: 2006. [citado enero del 2008].
5. Reyna R. "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007".
6. Vásquez F "Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007".
7. Sagastegui M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010. Trujillo M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa, 2010.
8. .
9. Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004 ). [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.

10. Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
11. Club planeta. Fuentes de financiamiento. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).
12. Financiamiento a corto plazo. [citada 2011 Oct. 11]. [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm).
13. Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
14. Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
15. Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>.
16. Chacaltana J. Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. 2005. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/pm0324.pdf>.
17. Ferruz L. La rentabilidad y el riesgo. España: 2000. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
18. Sánchez J. Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
19. SUNAT. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. [citada 2011 Oct. 12]. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normasLegales.html>.

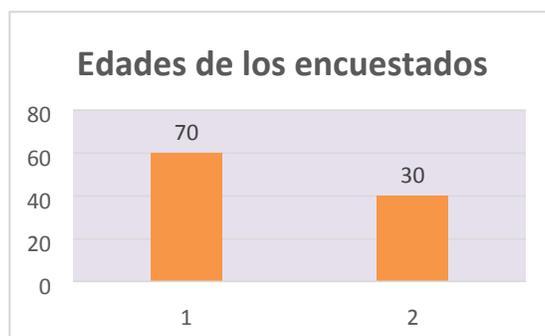
20. Financiamiento preinversión. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13].  
Disponible en:  
  
[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTAS\\_PARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTAS_PARMYPES/Capitulo4(1).pdf).
21. Definición. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13].  
Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.
22. Definición. Financiamiento ABC. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:  
<http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
23. Pérez L, Capillo F. Financiamiento. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en:  
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#Toc54852237>
24. Sutton C. Capacitación del personal. Argentina: 2001. [citada 2011 Oct. 13]. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>
25. Wikipedia. Rentabilidad. [citada 2011 Oct. 15].  
Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad>.
26. Diccionario de economía política. Rentabilidad. [citada 2011 Oct. 15].  
Disponible en:  
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

## 7.1 TABLAS Y GRAFICOS

**Tabla 1. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016**

		Edades			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	menos de 25 años	14	70,0	70,0	70,0
	más de 25 años	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**Figura 1. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### **Interpretación.**

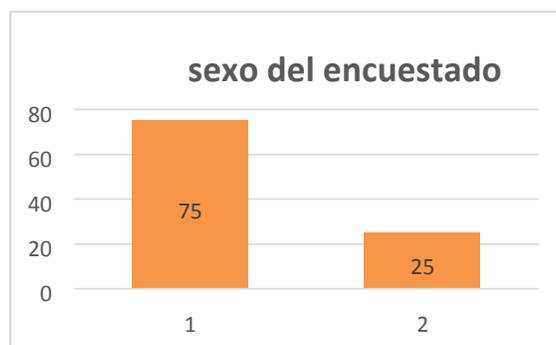
Como se muestra en la Figura 2, el 30% (6) de empresarios posee más de 25 años edad, y el 70% (14) empresarios posee menos de 25 años edad.

**Tabla 2. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		sexo del encuestado					
Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado	Porcentaje	Porcentaje		
Válido masculino	15	75,0	75,0	femenino	5	25,0	25,0
	100,0	100,0					100,0
				Total	20		

La tabla muestran que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 75% de empresarios de sexo masculino.

**Figura 2. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 1, el 25% (5) de empresarios de sexo femenino, 75% (15) de empresarios son de sexo masculino.

**Tabla 3. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		<b>Grado de instrucción</b>			
		Frecuenci a	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	Ninguno	2	10,0	10,0	10,0
	primaria completa	2	10,0	10,0	20,0
	primaria incompleta	1	5,0	30,0	50,0
	secundaria completa	6	30,0	5,0	55,0
	secundaria incompleta	1	5,0	5,0	60,0
	superior no universitaria completa	1	5,0	5,0	65,0
	superior no universitaria no completa	1	5,0	5,0	70,0
	superior universitaria no completa	2	10,0	10,0	80,0
	superior universitaria completa	4	20,0	20,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 30% de empresarios que secundaria completa.

**Figura 3. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de**

**accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

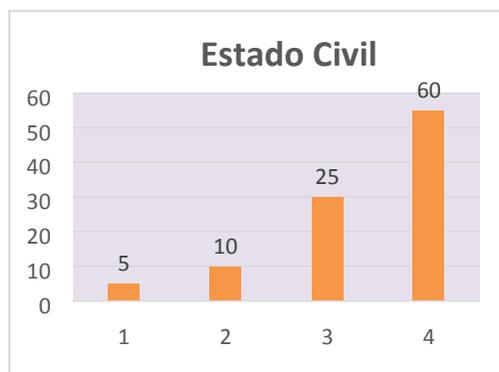
Como se muestra en la Figura 3, el 30% (6) de empresarios posee secundaria completa (1) secundaria incompleta (1) superior no universitaria completa (1) superior no universitaria no completa (1), el 10% (2) ninguno (2) primaria completa (2) superior no universitaria no completa, el 20% (4) superior universitaria completa y el 5% primaria completa de instrucción.

**Tabla 4. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Estado Civil			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	divorciado	1	5,0	5,0	5,0
	conviviente	5	25,0	25,0	25,0
	casado	2	10,0	10,0	70,0
	soltero	12	60,0	60,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 60% de empresarios solteros.

**Figura 4. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

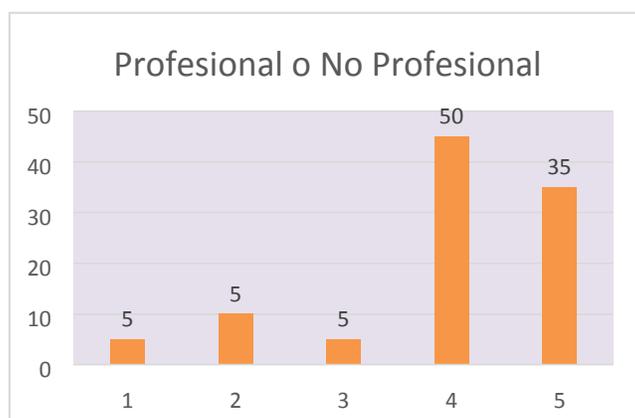
Como se muestra en la Figura 4, el 5.88% (1) de empresarios es divorciado, el 25% (5) es conviviente, el 10% (2) es casado, el 60% (12) es soltero.

**Tabla 5. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Profesional y No Profesional			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	obrero	1	5,0	5,0	5,0
	secretaria	1	5,0	5,0	5,0
	empleado	1	5,0	5,0	5,0
	administrador	10	50,0	50,0	85,0
	5,00	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

La tabla muestran que la mayor parte de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 50% de empresarios profesionales en administración.

**Figura 5. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

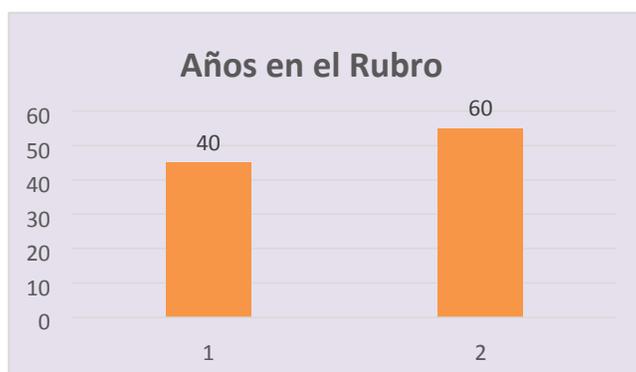
Como se muestra en la Figura 5, el 5% (1) es obrero, el 5% (1) es empleado, el 5% (1) es secretaria, el 50% (10) es administrador.

**Tabla 6. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Años en el rubro		Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	10 años	8	40,0	40,0	45,0
	15 años	12	60,0	60,0	100,0
Total	20	100,0	100,0		

La tabla muestran que la mayor parte de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 60% de empresarios tiene 15 años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos.

**Figura 6. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

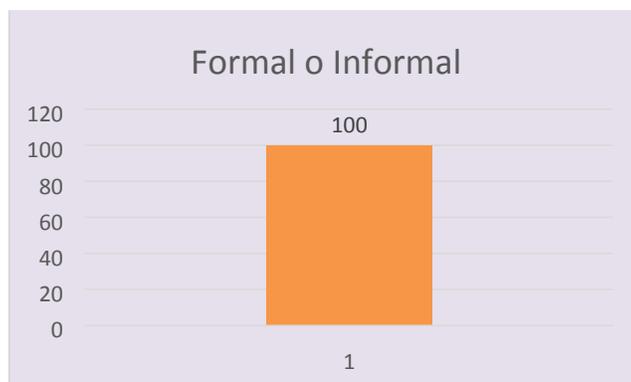
Como se muestra en la Figura 6, el 40 % (8) de empresarios posee 10 años en el rubro y el 60% (12) posee 15 años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos.

**Tabla 7. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

Formal e Informal				
Frecuencia		Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	20	100,0	100,0

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% de empresas formales.

**Figura 7. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 7, el 100% (20) de empresarios formales en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos

**Tabla 8. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Permanentes							
		Frecuencia		válido acumulado		Porcentaje		Porcentaje	
		permanente	porcentaje	válido	acumulado	permanente	porcentaje	permanente	porcentaje
Válido	permanente	16	80,0	80,0	80,0	permanente	2	10,0	10,0
	permanente	2	10,0	10,0	100,0	Total	20	100,0	100,0

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 80% de personal permanente.

**Figura 8. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 8, el 10% (2) afirma no ser personal permanente, el 10% (2) afirma no saber y el 80% (16) afirma ser personal permanente.

**Tabla 9. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Eventuales			
Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado	Porcentaje	Porcentaje
Válido eventual	20	100,0	100,0	100,0	

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% de empresarios afirma tener trabajadores eventuales.

**Figura 9. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 9, el 100% (20) afirma tener trabajadores eventuales en la compra y venta de accesorios deportivos.

**Tabla 10. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Objetivos de la empresa			
Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado	Porcentaje	Porcentaje
Válido	obtener ganancia	20	100,0	100,0	100,0

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% afirma que el objetivo de la empresa es obtener ganancia.

**Figura 10. Porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios**

**deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 10, el 100% (20) de empresarios cumple con los objetivos de la empresa que consiste en obtener ganancias en la compra y venta de accesorios deportivos

**Tabla 11. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Financiamiento					
Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado	Porcentaje	Porcentaje		
Válido a través de terceros	18 90,0	90,0	90,0	autofinanciado	2 10,0	10,0	100,0 Total
	20 100,0	100,0					

La tabla muestran que del total de la muestra, la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 90% de empresarios obtuvo su financiamiento por de terceros.

**Figura 11. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 11, 10% (2) empresarios se autofinanció y el 90% (18) de empresarios recibió su financiamiento por terceros.

**Tabla 12. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Entidad Financiera										
		válido		acumulado		ninguno						
Frecuencia	Porcentaje					Porcentaje	Porcentaje					
Válido	Scotianbank	18	90,0	90,0	90,0	ninguno	2	10,0	10,0	100,0	Total	20
			100,0									

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 90% obtuvo crédito en Scotianbank.

**Figura 12. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

Como se muestra en la Figura 12, el 10% (2) de empresarios no obtuvo su crédito en entidad bancaria y el 90% (18) empresarios obtuvo crédito financiero por Scotiabank.

**Tabla 13. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Interés		Porcentaje		Porcentaje	
Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado				
Válido 5% interés	18	90,0	90,0	90,0	ninguno	2	10,0
	100,0					10,0	100,0
							Total 20

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 90% de empresarios pago el 5% de intereses.

**Figura 13. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

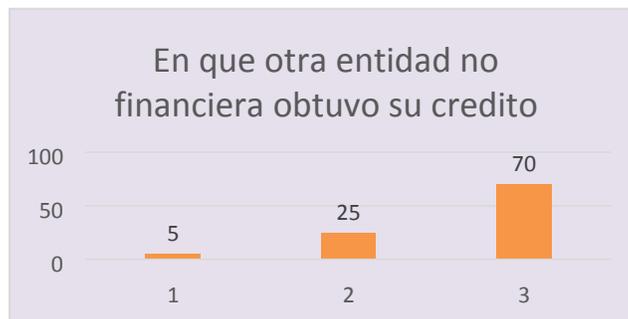
Como se muestra en la Figura 13, el 10% (2) de empresarios no pago intereses y el 90% (18) empresarios pago el 5% de interese en la entidad bancaria.

**Tabla 14. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		<b>Entidad No Financiera</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casa de empeños	1	5,0	5,0	5,0
	Cajas Municipales	5	25,0	25,0	30,0
	Usureros y Prestamistas	14	70,0	70,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 70% de empresarios que obtuvieron crédito de una entidad no financiera.

**Figura 14. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

Como se muestra en la Figura 14, el 5% (1) de empresarios obtuvo crédito financiero en una casa de empeños, 25% (5) empresarios obtuvo su crédito financiero por medio de una caja municipal y el 70% (14) empresarios obtuvo su crédito financiero por medio de Usureros o Prestamistas.

**Tabla 15. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Tasa Interés			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	5	25,0	25,0	25,0
	regular	1	5,0	5,0	30,0
	muy alto	14	70,0	70,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 70% de empresarios pago una tasa de interés muy alto.

**Figura 15. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

Como se muestra en la Figura 15, el 5% (1) de empresarios pago una tasa de interés regular, 25% (5) empresarios pago una tasa de interés bajo y el 70% (14) empresarios de empresarios pago una tasa de interés muy alto.

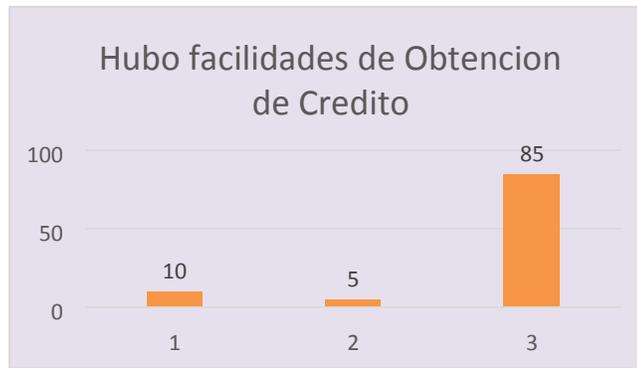
**Tabla 16. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

### Facilidad de Obtención de Crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Prestamistas y Usureros	2	10,0	10,0	10,0
Entidades No Bancarias	1	5,0	5,0	15,0
Entidades Bancarias	17	85,0	85,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 85% de empresarios que obtuvo con facilidad su crédito mediante una entidad bancaria.

**Figura 16. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

Como se muestra en la Tabla 1, el 5% (1) de empresarios obtuvo con facilidad su crédito en entidades No bancarias, el 10% (2) empresarios obtuvo con facilidad su crédito con usureros y prestamistas y el 85% (17) empresarios obtuvo su crédito financiero en una entidad bancaria.

**Tabla 17. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Interés Bancario			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido bajo		20	100,0	100,0	100,0

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% de empresarios que pago bajo interés en una entidad bancaria.

**Figura 17. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

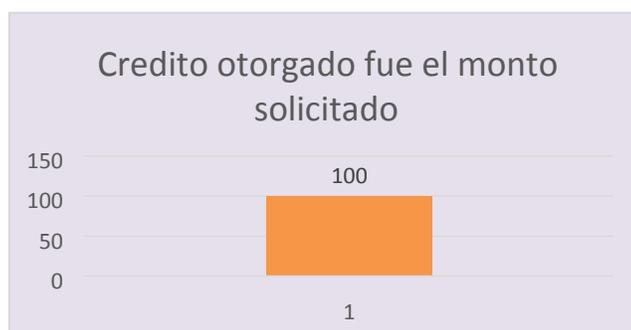
Como se muestra en la Figura 17, el 100% (20) de empresarios afirma que el interés bancario fue bajo de su crédito financiero.

**Tabla 18. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

Crédito Otorgado				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido no	20	100,0	100,0	100,0

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% de empresarios que el crédito otorgado no es el monto solicitado.

**Figura 18. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 18, el 100% (20) de empresarios afirma que el crédito otorgado no es el monto solicitado como préstamo financiero.

**Tabla 19. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Promedio monto			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	1	5,0	5,0	5,0
	Si	19	95,0	95,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 95% de empresarios afirma que el crédito otorgado es el monto promedio.

**Figura 19. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 19, el 5% (1) de empresarios afirma que su crédito otorgado no es el monto promedio y el 95% (19) de empresarios afirma que el crédito otorgado si es el monto promedio.

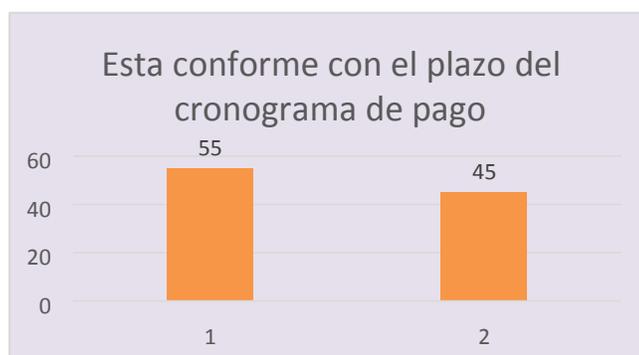
**Tabla 20. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

**cronograma de pago de letras**

Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado	Porcentaje	Porcentaje
Válido mediano plazo		11	55,0	55,0	55,0
Corto plazo	9	45,0	45,0	100,0	
Total	20	100,0	100,0		

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 55% de empresarios afirma que su cronograma de pago de letras es a mediano plazo.

**Figura 20. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

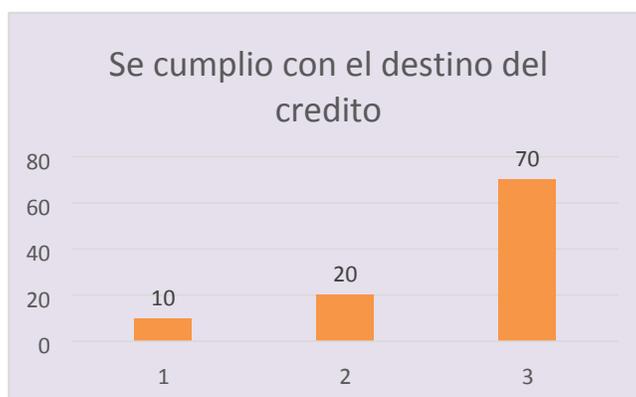
Como se muestra en la Figura 20, el 45% (11) de empresarios afirma que cronograma de pago es a corto plazo y el 55% de empresarios afirma que su cronograma de pago es a mediano plazo.

**Tabla 21. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Destino de Crédito			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	activos fijos	2	10,0	10,0	10,0
	mejoramiento de local	4	20,0	20,0	30,0
	capital de trabajo	14	70,0	70,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 70% de empresarios afirma que el crédito financiero se invirtió en capital de trabajo.

**Figura 21. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### Interpretación.

Como se muestra en la Figura 21, el 10% (2) de empresarios invirtió su crédito en activos fijos, el 20% (4) empresarios invirtió en mejoramiento de local y el 70% (14) empresarios invirtió en capital de trabajo.

**Tabla 22. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Finalidad Crédito			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido si		20	100,0	100,0	100,0

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% de empresarios que si cumplió con la finalidad del crédito financiero.

**Figura 22. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



**Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 22, el 100% (20) de empresarios afirma que cumplió con la finalidad de su crédito financiero que era bienes capitales.

**Tabla 23. Frecuencia y porcentajes de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**

		Puntualidad de Pago		
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido si	20	100,0	100,0	100,0

La tabla muestra, que la mayor parte de esta de la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, está representada por el 100% de empresarios si cumple con la puntualidad del pago de letras.

**Figura 23. Porcentajes obtenidos de los de la caracterización del financiamiento de la micro y pequeña empresa sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos del distrito de Callería periodo 2016.**



### **Interpretación.**

Como se muestra en la Figura 23, el 100% (20) de empresarios si cumple puntualmente con su pago de letras de su crédito financiero.

## **8. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las MYPEs se establece que el 70.0% (14) de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 25 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Reyna, Vásquez, Sagastegui y Trujillo** donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 25,28,35 y 60 años, respectivamente.
- El 25.0% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Sagastegui** donde los micros empresarios estudiados el 75.0% son del sexo masculino.

- El 30% (6) de empresarios posee secundaria completa, 5% (1) secundaria incompleta, 5% (1) superior no universitaria completa, 5% (1) superior no universitaria no completa, 5% (1) primaria incompleta, el 10% (2) ninguno 10% (2) primaria completa 10% (2) superior no universitaria no completa, el 20% (4) superior universitaria completa y el 5% (1) primaria completa de instrucción.,(ver tabla N° 03) lo que contrasta con los resultados encontrados por **Sagastegui y Trujillo**, en donde los microempresarios estudiados: el 33.3% tienen educación superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente. Estas diferencias podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro a lo que se dedican los microempresarios. Las Mypes estudiadas por **Sagasteguí** se dedican a la compra/venta de pollos a la brasa en Chimbote y las Mypes estudiadas por **Trujillo** se dedican a la confección y venta de ropa deportiva en la ciudad de Arequipa.
- El 5.88% (1) de empresarios es divorciado, el 25% (5) es conviviente, el 10% (2) es casado, el 60% (12) es soltero (ver tabla N° 04).
- el 5% (1) es obrero, el 5% (1) es empleado, el 5% (1) es secretaria, el 50% (10) es administrador (ver tabla N° 05).

#### **Respecto a las características de las MYPEs**

- El 40 % (8) de empresarios posee 10 años en el rubro y el 60% (12) posee 15 años en el rubro de compra y venta de accesorios deportivos, entre 5 a 7 años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que las MYPEs en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo estos resultados coinciden a los encontrados por **Sagastegui, Trujillo y Vásquez**, donde el 100% tiene más de tres años en el rubro.

- El 100% (20) de la MYPEs encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), esto indicaría que las MYPEs estudiadas tienen ventajas para acceder al financiamiento y obtener una viabilidad productiva.
- El 10% (2) afirma no ser personal permanente, el 10% (2) afirma no saber y el 80% (16) afirma ser personal permanente de las MYPEs encuestadas tienen dos trabajadores permanentes (Ver tabla N° 08), datos similares a lo encontrado por Trujillo donde el 70% de las empresas dijeron que tienen de uno a tres trabajadores permanentes y eventuales.
- El 100% (20) afirma tener trabajadores eventuales en la compra y venta de accesorios deportivos, estos resultados indican que la mayoría de MYPEs tienen trabajadores permanentes (Ver tabla N° 09).
- El 100% (20) de empresarios cumple con los objetivos de la empresa que consiste en obtener ganancias en la compra y venta de accesorios deportivos (Ver tabla N° 10), estos datos son contrarios a lo encontrado por **Trujillo** donde el 85% de las Mypes se constituyeron para generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancia y un 5% para dar empleo a la familia.

### **Respecto al financiamiento**

- Los micro empresarios encuestados el 10% (2) empresarios se autofinanció y el 90% (18) de empresarios recibió su financiamiento por terceros (Ver tabla N° 11). estos datos son contrarios a lo encontrado por **Reyna** donde las MYPEs estudiadas acceden al 100% a fuentes de financiamiento entidades bancaria, las que destacan son banco de crédito y banco continental.

- Los micro empresarios encuestados el 10% (2) de empresarios no obtuvo su crédito en entidad bancaria y el 90% (18) empresarios obtuvo crédito financiero por Scotiabank (Ver tabla N° 12). estos datos son similares a lo encontrado por **Reyna** donde las Mypes estudiadas acceden al 100% a fuentes de financiamiento de entidades bancarias, las que destacan son banco de crédito y banco continental.
- El 10% (2) de empresarios no pago intereses y el 90% (18) empresarios pago el 5% de interese en la entidad bancaria (Ver tabla N° 13)
- Los micro empresarios encuestados el 5% (1) de empresarios obtuvo crédito financiero en una casa de empeños, 25% (5) empresarios obtuvo su crédito financiero por medio de una caja municipal y el 70% (14) empresarios obtuvo su crédito financiero por medio de Usureros o Prestamistas (Ver tabla N° 14). Estos datos son contrarios a lo encontrado por **Reyna** donde las MYPEs estudiadas acceden al 100% a fuentes de financiamiento de entidades bancarias, las que destacan son banco de crédito y banco continental.
- Los micro empresarios encuestados el 5% (1) de empresarios pago una tasa de interés regular, 25% (5) empresarios pago una tasa de interés bajo y el 70% (14) empresarios de empresarios pago una tasa de interés muy alto (Ver tabla N° 15).
- Los micro empresarios encuestados el 5% (1) de empresarios obtuvo con facilidad su crédito en entidades No bancarias, el 10% (2) empresarios obtuvo con facilidad su crédito con usureros y prestamistas y el 85% (17) empresarios obtuvo su crédito financiero en una entidad bancaria. (Ver tabla N° 16).

- Los micro empresarios encuestados el 100% (20) de empresarios afirma que el interés bancario fue bajo de su crédito financiero (Ver tabla N° 17).
- De las Mypes encuestadas que si accedieron a crédito financiero el 100% (20) de empresarios afirma que el crédito otorgado no es el monto solicitado como préstamo financiero (ver tabla N° 18).
- De las MYPEs encuestadas el 5% (1) de empresarios afirma que su crédito otorgado no es el monto promedio y el 95% (19) de empresarios afirma que el crédito otorgado si es el monto promedio. (ver tabla N° (19).
- De las MYPEs encuestadas el 45% (11) de empresarios afirma que cronograma de pago es a corto plazo y el 55% de empresarios afirma que su cronograma de pago es a mediano plazo (Ver tabla N°20).
- De las MYPEs encuestadas que si accedieron a crédito financiero el 10% (2) de empresarios invirtió su credito en activos fijos, el 20% (4) empresarios invirtió en mejoramiento de local y el 70% (14) empresarios invirtió en capital de trabajo (ver tabla N° 21). Estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Sagastegui** donde las Mypes ocuparon su financiamiento al 100% en mejoramiento y/o ampliación de local.
- De las MYPEs encuestadas el créditos fue para finalidades capitales, el 100% (20) de empresarios afirma que cumplió con la finalidad de su crédito financiero que era bienes capitales. (ver tabla N° 22).

- De las MYPEs encuestadas cumplen con el pago puntual, el 100% (20) de empresarios si cumple puntualmente con su pago de letras de su crédito financiero (ver tabla N° 23).

## 10. Conclusiones:

**Respecto al empresario:** El 70. % son personas son adultas, el 75. % son del sexo masculino, el 30 % posee secundaria completa.

**Respeto a las características:** el 60 % de los empresarios posee 15 años en el rubro, el 100% son formales, el 100% cumple con los objetivos de obtener ganancias

**Respecto al financiamiento:** El 90% recibió su financiamiento por terceros, el 90% obtuvo crédito financiado por scotiabank, el 90% de empresario pago el 5% de interés, el 70% de empresario invirtió en capital de trabajo.

## 11. Recomendaciones:

**Respecto al empresario:** Ya que los representantes legales son personas adultas deben tener actualización de micro y pequeñas empresas para un mejor manejo y darle oportunidad al sexo femenino.

**Respeto a las características:** Llevar un mejor control por el tiempo de rubro, la cual viene siendo empresario formal.

**Respecto al financiamiento:** Promover que las financiera den un buen trato a los empresario para mejorar su atención de calidad y financiamiento .

## 12. ANEXOS

### Base de Datos:

Item	DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE					PRINCIPALES CARACTERIST I CAS DE LAS MYPE			DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL RUBRO DE COMPRA Y VENTA DE ACCESORIOS DEPORTIVOS													
						3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2
	2	1	4	2	3	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	2	
Preg1	2	1	4	2	3	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	2	
Preg2	2	1	4	2	2	4	3	1	1	4	4	3	4	3	3	2	3	1	2	2	3	2
Preg3	1	1	2	1	2	3	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	3	2
Preg4	1	1	9	3	1	3	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2
Preg5	1	1	8	3	4	4	3	3	1	4	5	4	4	3	3	3	3	1	2	2	4	2
Preg6	1	2	9	3	4	4	3	3	1	4	4	3	3	1	2	1	3	1	2	2	4	2
Preg7	1	2	8	4	4	3	3	2	1	4	4	3	3	2	1	1	3	1	2	2	4	2
Preg8	1	2	5	4	4	4	3	1	1	4	5	4	4	2	1	2	3	1	2	3	4	2
Preg9	1	1	6	4	4	3	3	1	1	4	4	3	3	2	1	3	3	1	2	3	4	2
Preg10	2	1	7	4	4	4	3	1	1	4	4	3	3	2	1	3	3	1	2	3	4	2
Preg11	2	2	9	4	4	4	3	1	1	4	4	3	4	2	1	3	3	1	1	2	4	2
Preg12	1	2	9	4	4	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	4	2
Preg13	2	1	2	4	4	3	3	2	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	4	2
Preg14	1	1	4	4	5	3	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	2
Preg15	1	2	4	3	5	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2
Preg16	2	1	3	3	5	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	2	4	2
Preg17	1	2	4	3	5	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	4	2
Preg18	1	2	3	4	5	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	4	2

Preg19	1	1	4	4	5	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	4	2
Preg20	1	2	3	4	5	4	3	1	1	4	4	3	3	3	3	3	3	1	2	3	4	2

## Procesamiento de Datos

La presentación de las Tablas es Cruzada por ser una investigación correlacional.

### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,877	23

**Cronograma de actividades:**

<b>ACTIVIDADES 2016</b>	<b>Agosto</b>	<b>Setiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>
<b>Idea del Proyecto</b>				
<b>Elaboración del Título del Proyecto</b>				
<b>Determinación de las Generalidades del Proyecto</b>				



<b>O</b>			<b>D</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>L</b>
<b>2.1.15.1</b>	<b>REMUNERACIONES</b>				
	Investigador	Horas	1	300.00	300.00
	Asesores	Horas	2	400.00	800.00
	<b>Sub Total</b>				<b>1100.00</b>
<b>2.1.21.1</b>	<b>BIENES Y SERVICIOS</b>				
	Papel Bond T/ A4	Millar	2	34.00	68.00
	Resaltador	Unidad	1	2.00	10.00
	Lapicero	Unidad	5	0.50	30.00
	Lápiz	Unidad.	2	0.50	5.00
	Corrector	Unidad	1	4.00	8.00
	Grapas	Caja	1	7.00	7.00
	Fólder	Unidad	5	0.50	0.50
	Engrapador	Unidad	1	30.00	30.00
	USB	Unidad	1	80.00	20.00
	<b>2.6.32.3</b>	<b>EQUIPO</b>			
Computadora		Unidad	1	3000.00	3000.0

<b>1</b>					<b>0</b>
	Impresora	Unidad	1	500.00	500.00
<b>2.3.19.1</b>	<b>M.IMPRESOS</b>				
<b>1</b>	<b>MOBILIDAD</b>				
	Movilidad	Servicios	1	200.00	200.00
<b>2.3.13.1</b>	Local				
<b>1</b>	Fotocopias	Unidad	1000	0.10	100.00
	Encuadrado y Empastado	Unidad	4	50.00	200.00
	<b>Sub Total</b>				<b>4780.50</b>
	Imprevistos		(10%)		478.05
<b>TOTAL</b>					<b>5258.55</b>

### Financiamiento.

El financiamiento será con recursos propio del investigador  
(Autofinanciamiento)



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y**

## ADMINISTRATIVAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas del sector comercio, rubro compra y venta de accesorios deportivos en el distrito de Callería periodo 2016”**

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

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

...../...../.....

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

**1.1 Edad del representante legal de la empresa: .....**

**1.2 Sexo:**

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

**1.3 Grado de instrucción:**

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

Completa (...) Superior no Universitaria Incompleta (...)

**1.4 Estado Civil:**

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

**1.5 Profesión.....Ocupación.....**

**II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:**

**1. Cuantos años que se encuentra en el sector y rubro.....**

**2. Formalidad de la Mype:** Mype Formal: (...) Mype Informal: (...)

**3. Número de trabajadores permanentes.....**

**4. Número de trabajadores eventuales.....**

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

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

**1 .Cómo financio su actividad productiva:**

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

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

**2. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:**

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros (...).Qué tasa de interés mensual paga..... **3.**

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

Las entidades bancarias (.....)

Las entidades no bancarias. (.....)

Los prestamistas usureros (.....)

**4. Qué tasa de interés mensual pagó: .....**

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

**6. Monto Promedio de crédito otorgado: .....**

**7. Tiempo del crédito solicitado:**

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

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

**8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital de trabajo (%).....

Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%).....

Otros - Especificar: (%) .....

**9. Realizo su destino de su crédito financiado: Si (.....) No (.....)**

**10. Está pagando puntual su crédito: Si (....) No (.....)**

**11. Del no ser el caso motivo por el que no está pagando:**

.....

**Pucallpa, setiembre del 2016.**

**NOTA IMPORTANTE: La mayoría de las respuestas que den los empresarios encuestados se deben marcar con una X. En otras (que son la menos) hay que escribir (especificar) la respuesta.**

