



**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 madera
aserrada del distrito de Punchana, 2016”

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

Autor:

Bach. Ocmin Navarro Henry

Tutor:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Iquitos – Perú

2017

1. TÍTULO DE TESIS

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”

2. HOJA DE FIRMAS DEL JURADO Y ASESOR

.....
Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
SECRETARIO

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DIAZ ODICIO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. ROMEL AREVALO PEREZ
ASESOR

3. AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

A Dios, por cuidar de mis familiares y amigos.

A mi familia, por su invalorable cariño y soporte durante mi formación.

A mi asesor, Mg. CPCC. Romel Arévalo, por todos los conocimientos impartidos, por su tiempo y acompañamiento a través del curso de titulación.

A la ULADECH Católica de Iquitos, casa superior de estudios donde me formé y ahora hago realidad mi sueño optar mi título profesional.

DEDICATORIA

A mi familia, compañeros del taller de investigación, por compartir sus conocimientos en diferentes momentos de la capacitación para el mejor conocimiento de la importancia del financiamiento en la pequeña y micro y pequeña empresa.

4. RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”. El presente estudio cuantitativo de diseño no experimental, describe las principales características de los gerentes y/o representantes legales, describe las principales características de la MYPEs, además de describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016. Se utilizó una muestra de 19 MYPEs del área de estudio. Se empleó como instrumento un cuestionario estructurado aplicado a los representantes de las MYPEs, mediante la técnica de la encuesta y se llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** El 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad. El 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres. El 52,6% (10) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa. El 52,6% (10) de los de los representantes de las empresas tienen el estado civil de casado. El 42,1% (8) de los de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna. **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.** El 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro. El 100% (19) de las empresas analizadas son formales. El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales. El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. El 89,5% (17) de las microempresas no se formaron

para subsistencia. **Respecto al financiamiento.** El 89,5% (17) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio. El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros. El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental. El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5% por el crédito recibido. El 57.9% (11) de los empresarios no financian con entidades bancarias. El 57.9% (11) de las microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido. El 73,7% (14) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas. El 47,4% (9) solicito 2 veces crédito el año 2016. El 36.8% (7) solicitaron crédito a Caja Maynas. Al 100% (19) de las microempresas se les otorgaron los préstamos solicitados el año 2016. Al 89,5% (17) de las Mypes les otorgaron créditos a corto plazo. Al 89,5% (17) de los microempresarios les otorgaron los créditos en los montos solicitados. Al 57,9% (11) de los microempresarios les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles.

Respecto a la rentabilidad. El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera, en la mayoría los gerentes y/o representantes legales tienen de 26 a 35 años de edad, son hombres, se financian por medio de terceros, se endeudan a corto plazo para capital de trabajo, pagando de 1.5 a 2.5% de interés mensual.

Palabras claves: Financiamiento – MYPEs.

ABSTRACT

"Characterization of the financing of micro and small enterprises in the trade sector, purchase and sale of lumber from Punchana district, 2016". The present quantitative study of non-experimental design, describes the main characteristics of managers and / or legal representatives, describes the main characteristics of the MYPEs, in addition to describing and analyzing the main characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector, Purchase and sale of sawn timber from the district of Punchana, 2016. A sample of 19 MYPEs from the study area was used. A structured questionnaire was used as a tool for the representatives of MSEs, using the survey technique and the following conclusions were reached: Regarding the entrepreneurs:

47.4% (9) of the representatives of the Mypes have between 26 to 35 years of age. 78.9% (15) of the representatives surveyed are men. 52.6% (10) of the microentrepreneurs surveyed have complete primary education. The 52.6% (10) of the representatives of the companies have married marital status. 42.1% (8) of the representatives have no profession or technical career. Regarding the characteristics of micro and small companies. 42.1% (8) of the businesses have more than 16 years in the business. 100% (19) of the companies analyzed are formal. 42.1% (8) of the companies have 1 to 2 permanent workers. 47.4% (9) of micro-enterprises do not have casual workers. 89.5% (17) of the microenterprises were formed for profit. 89.5% (17) of the microenterprises were not formed For subsistence. With regard to financing. 89.5% (17) of the microenterprises do not finance their activities with their own financing. 89.5% (17) of micro-enterprises if they finance their activities with third-party

financing. 89.5% (17) of micro-enterprises if they finance their activities with Banco Continental. 42.1% (8) of the microenterprises pay an interest rate of 2.5% for the credit received. 57.9% (11) of the entrepreneurs do not finance with banks. 57.9% (11) of microenterprises that resorted to non-bank entities did not pay interest rate on the credit received. The 73.7% (14) of the entrepreneurs consider that it is the banking entities that grant greater facilities to the microenterprises. The 47.4% (9) requested 2 times credit in 2016. 36.8% (7) requested credit to Caja Maynas. 100% (19) of the microenterprises were granted the loans requested in 2016. At 89.5% (17) of the Mypes, they granted short-term loans. 89.5% (17) of the microentrepreneurs granted the loans in the amounts requested. Of 57.9% (11) of microentrepreneurs, they gave loans between 5,000 and 20,000 soles.

Regarding profitability. 89.5% (17) of microentrepreneurs invested credit in working capital (most of the managers and / or legal representatives are between 26 and 35 years of age, they are men, they are financed through third parties , They borrow in the short term for working capital, paying from 1.5 to 2.5% of monthly interest.

Key words: Financing - MYPES.

ÍNDICE

1. Título de tesis	ii
2. Hoja de firma de jurado	iii
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
4. Resumen y abstract	vi
5. Índice	x
6. Índice de tablas	x
7. Índice de figuras	xiii
8. Tablas	Pág
Tabla 1: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	77
Tabla 2: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	78
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	79
Tabla 4: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, r rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	80
Tabla 5: Profesión de los representantes de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de	

madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	81
Tabla 6: Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	82
Tabla 7: Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	83
Tabla 8: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	84
Tabla 9: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	85
Tabla 10: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	86
Tabla 11: Formación por subsistencia de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	87
Tabla 12: Como financian sus actividades las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016. Financiamiento propio	88
Tabla 13: Cómo financian sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada	

del distrito de Punchana, 2016. Financiamiento de terceros	89
Tabla 14: Si el financiamiento es de terceros, a qué entidades bancarias recurren para obtener financiamiento las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	90
Tabla 15: Tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	91
Tabla 16: Si el financiamiento es de terceros, a qué entidades no bancarias recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	92
Tabla 17: Tasa de interés mensual que pagan a las entidades no bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	93
Tabla 18: Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	94
Tabla 19: Cantidad de veces que solicitaron crédito en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	95
Tabla 20: A qué entidad solicito crédito en el año 2016 las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	96

Tabla 21: Le otorgaron el crédito que solicitó 2016 las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	97
Tabla 22: Plazo del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	98
Tabla 23: El crédito otorgado fue el monto solicitado el año 2016 por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	99
Tabla 24: Monto promedio del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	100
Tabla 25: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	101
Figuras	Pág
Figura 1: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	77
Figura 2: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	78
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra	

	y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	79
Figura 4:	Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016, 2016	80
Figura 5:	Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	81
Figura 6:	Tiempo en el rubro de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	82
Figura 7:	Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	83
Figura 8:	Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	84
Figura 9:	Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas Empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	85
Figura 10:	Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	86
Figura 11:	Formación por subsistencia de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada	

del distrito de Punchana, 2016	87
Figura 12: Como financian sus actividades las micro y pequeñas empresas del Sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016. Financiamiento propio	88
Figura 13: Cómo financian sus actividades las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016. Financiamiento de terceros	89
Figura 14: Si el financiamiento es de terceros, a qué entidades bancarias recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.	90
Figura 15: Tasa de interés mensual que pagan a las entidades bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	91
Figura 16: Si el financiamiento es de terceros, a qué entidades no bancarias recurren para obtener financiamiento las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	92
Figura 17: Tasa de interés mensual que pagan a las entidades no bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	93
Figura 18: Entidades que otorgan mayores facilidades a las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	94

Figura 19: Cantidad de veces que solicitaron crédito en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	95
Figura 20: A qué entidad solicito crédito en el año 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	96
Figura 21: Le otorgaron el crédito que solicitó 2016 las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	97
Figura 22: Plazo del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	98
Figura 23: El crédito otorgado fue el monto solicitado el año 2016 por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	99
Figura 24: Monto promedio del crédito otorgado el año 2016 a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	100
Figura 25: En que fue invertido el crédito financiero obtenido por las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016	101

I. INTRODUCCIÓN	19
II. REVISIÓN LITERARIA	38
2.1 Antecedentes	38
2.2 Bases teóricas de la investigación	46
2.2.1 Teoría del financiamiento	46
2.3 Marco Conceptual	58
2.3.1 Definición de financiamiento	58
2.3.2 Definición de micro y pequeña empresa	60
2.4 Artículo MYPES	62
III. METODOLOGÍA	68
3.1. Diseño de la investigación	68
3.2. Población y muestra	69
3.2.1 Población	69
3.2.2 Muestra	69
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	69
3.4. Técnica e instrumentos	71
3.5 Plan de análisis	72
3.6. Matriz de consistencia	73
3.7 Principios éticos	75
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	77
4.1. Resultados	77
4.2. Análisis de resultados	102
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	104

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	108
ANEXOS	114
- Carátula	117
- Artículo científico (Resumen y Abstract)	118
- Declaración Jurada del Artículo Científico	163
- Matriz de Consistencia	164
- Base de datos de las encuestas	165
- Tabla de Fiabilidad	166
- Instrumentos de Recolección (encuesta)	167

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas se vienen adecuando a los cambios debido a la globalización sin tener en cuenta donde se encuentran su origen, ocupación, actividad económica lícita dirigirse. Las microempresas en adelante MYPEs, frente a ello los países vienen adoptando una serie de medidas mediante dispositivos legales a fin de hacerlos más participativos en la economía, debido a la participación en las diferentes actividades y la mano de obra que genera.

Es necesario indicar que según la investigación realizada los países de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

Según la investigación realizada puedo indicar que el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento que se dieron a las Pymes, porque le consideraron como un importante factor de creación de empleo. La creación de empleos fomentó una demanda efectiva, habiendo obtenido altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio.

Según la investigación realizada por Romero (2011), quien en su blog denominado “España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis”; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

La investigación realizada entre los años 2005 al 2009 demuestra que las pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas. El 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas (16%).

Es conveniente hacer mención que la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 fue otro fenómeno importante que aceleró el crecimiento de la pequeña y microempresa y los EEUU decide adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30.

Continuando con la investigación realizado por Zorrilla J. P. (2004), en su artículo denominado “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, manifiesta, se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de

reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Menciono dentro de mi investigación a Latameconomy.org (s/f), en vista de que en su trabajo de investigación denominado “Caracterización y política de pymes en América Latina”, manifiesta que las pequeñas y medianas empresas (pymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Sin embargo, si se compara la contribución de esas empresas al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes. En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las pymes. El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las pymes en América Latina es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países. El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo.

Por su parte en su trabajo de investigación, el Instituto de Incidencias Ambientales (2009), denominado: “Desafíos y oportunidades para las micro,

pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala”, las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoriosa para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques.

La investigación nos indica que las micro y pequeñas empresas generan riqueza a nivel local. El número de micro y pequeñas empresas que se crean en los países en desarrollo es alto, pero el reto está en mantenerlas en activo y de forma sostenible, enfrentando problemas como la existencia de una burocracia excesiva, políticas y normativas inestables, inseguridad en los derechos de propiedad de la tierra, escaso poder de negociación, capacidades de gestión insuficientes y dificultad de acceso créditos y tecnología.

En mi trabajo de investigación no puedo dejar de mencionar al país de Guatemala en donde existe un panorama de déficit del empleo y de falta de oportunidades ha dado paso a la creatividad de la sociedad para paliar la falta de trabajo, generando así el autoempleo, la economía informal y la microempresa. El BID señala que el número de micro y pequeñas empresas en Guatemala es de cerca de 800 000, lo cual permite la ocupación de más del 50 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA).

Asimismo según lo desarrollado por el Instituto de Incidencias Ambientales, el BID estima que el 70 por ciento de las por ciento de los

empleos en Guatemala es generado por las empresas informales. Estadísticas de los años 1999 y 2006 señalan que en el país existen más de 4 600 empresas relacionadas con el sector forestal, pero las cifras no establecen la proporción de MIPYMES que la conforman.

Por cuanto cabe indicar que estas cifras no dan cuenta de la proporción de actividades empresariales que funcionan en el sector informal. En Guatemala El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia que las MIPYMES forestales tienen en la economía nacional, sobre todo en el área rural. Como también reconoce que, debido a sus características, estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica, legal, institucional, administrativa, productiva, crediticia, de capacitación e información.

En ese sentido el Programa Forestal Nacional, enmarcado dentro del INAB, ha realizado apoyo a las asociaciones comunitarias de micro y pequeñas empresas en varios temas como el fortalecimiento de la educación forestal y la capacitación técnica. Asimismo el PFN ha favorecido el diálogo y la participación de asociaciones comunitarias forestales, en el ámbito de sus foros regionales de diálogo, encarnados por las Mesas de Concertación regionales, distribuidas en las 9 regiones administrativas del INAB.

Por su parte según los estudios realizados por Pérez O. (2011), en los estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú, manifiesta que en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones

de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

Menciono a uno de los investigadores de las microempresas. Campaña A. (2012), en su trabajo de investigación denominado; ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?, sostiene que las Mypes son la principal fuente de empleo en el Perú: 96 de cada 100 empresas son Mypes y siete de cada diez trabajadores laboran en una de ellas. Se estima que existen más de 5 millones de Mypes, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos.

Dentro de la región Loreto, se encuentra la provincia de Maynas y a su vez el distrito de Punchana en donde existe un potencial empresarial de las MYPEs de todos los rubros por lo que es necesario conocer más sobre este sector que tiene mucho futuro a nivel regional y nacional. Por lo que la presente investigación se determinó la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”.

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Punchana, en el rubro compra y venta de madera aserrada, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año

2016.

El presente trabajo de investigación basa su contenido en las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

Teniendo en consideración que las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales. Estas unidades presentan un modo coherente de organizar la actividad económica organizándose en algunos casos en empresas familiares, empresas de servicios, talleres artesanales y comercio; propiciando el crecimiento de las economías y mejorando el PBI.

La investigación nos lleva a mencionar a Asimismo Nair C. T. (2007), quien en su trabajo denominado “Escala, mercados y economía”: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización, dice que las empresas pequeñas en Italia tienen una función importante en la elaboración, transformación, transporte y mercadeo de los productos forestales madereros. En muchos países, incluso la producción y comercialización de madera es realizada cada vez más frecuentemente por pequeños productores. Los servicios medioambientales, tales como las actividades recreativas, son otro

sector en el que intervienen siempre más a menudo las empresas pequeñas. En el futuro las pequeñas empresas, comprendidas en el sector forestal, dependerá mucho de su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado, a los perfeccionamientos tecnológicos, a la transición del sector no estructurado al sector estructurado y a las características de las cadenas de valor en las que intervienen.

Entre tanto las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

Es necesario remarcar el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un

ingreso más estable de la renta. Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Entre los investigados tenemos a Romero T. (2011), quien en su blog España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

La historia nos indica en la evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas en.

De acuerdo a lo investigado en el 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas (16%).

Por otra parte Zorrilla J. P. (2004), en su tema “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó

destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes. Con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, se considera microempresa a la que tiene entre 0 y 10 trabajadores. Los resultados del último Censo Económico del INEGI, indican que las microempresas son un motor de crecimiento económico y de empleo fundamental. De cada 100 empresas mexicanas 96 son micro y contribuyen con el 40.6% del empleo, aportando el 15% del PIB.

Según Espinoza (2009), en su obra “Las microempresas ¿pueden crecer?”, Manifiesta que en América Latina una microempresa puede ser ubicada en tres diferentes categorías: en primer lugar se encuentran las microempresas denominadas de subsistencia, que son aquellas que ayudan a completar los ingresos de las familias latinoamericanas y son formadas por 1 ó 2 personas. Otro grupo lo integran las microempresas, denominadas de acumulación simple, que tienen entre tres y cinco empleados, las cuales además de generar un ingreso familiar, logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la mejora de la producción.

Agrega Espinoza; están las microempresas de expansión, que son microempresas con un mayor nivel de sofisticación pues tienen más empleados y logran acumular un mejor ahorro el cual destinan para la compra de activos fijos, como por ejemplo la adquisición de un vehículo para transportar sus

productos e insumos la compra de pequeñas máquinas industriales para la mejora de la eficiencia. Esta clasificación inicial nos permite visualizar con mayor claridad, las necesidades económicas de los microempresas, pues, al parecer queda claro que detrás del fenómeno de la microempresa mundial, se ubica una de las pistas de un modelo de desarrollo económico y social de presente y futuro para cualquier país.

Continúa Espinoza, que el crecimiento de las microempresas es limitado ya que carecen de ciertos apoyos, en especial de créditos bancarios o de otras instituciones financieras. Para contrarrestar lo anterior, el Gobierno ha creado programas como el de México Emprende que asesoran a los empresarios para poder obtener un apoyo financiero con alguna de las instituciones bancarias participantes.

Cuando un microempresario requiere de un apoyo financiero para crecer, con la compra de una máquina, la adquisición de inventarios a más bajo precio, la compra de un vehículo para la distribución de sus productos, etc., se enfrenta a una serie de requisitos que muchas veces no saben cómo solventar, lo cual hace que desistan de sus propósitos de crecimiento, dejando pasar la oportunidad para tiempos mejores. Existen 3'837,000 microempresas en México, las cuales representan el 95.6% del porcentaje total de empresas, mismas que en su mayoría no logran superar la clasificación establecida ni generar más empleos.

Concluye Espinoza, es necesario, por tanto, preparar a los microempresarios para que puedan generar propuestas sólidas con visión empresarial, que les permita crecer, conociendo su operación, sus limitantes,

sus restricciones y aprovechando sus fortalezas para que puedan generar el flujo suficiente para poder amortizar sus compromisos y las amortizaciones de sus préstamos, cuando estas se presenten.

En cuanto el Instituto de Incidencias Ambientales (2009), en su artículo “Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala”, indica que las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoriosa para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques.

Las pequeñas empresas forestales generan riqueza a nivel local, ayudan a proteger los recursos locales y a asegurar la responsabilidad ambiental, fomentando la creatividad y ayudando a preservar las culturas indígenas y los nichos de mercado. El número de pequeñas empresas que se crean en los países en desarrollo es alto, pero el reto está en mantenerlas en activo y de forma sostenible. Estas empresas se enfrentan a problemas como la existencia de una burocracia excesiva, políticas y normativas inestables, inseguridad en los derechos de propiedad de la tierra, escaso poder de negociación, capacidades de gestión insuficientes y dificultad de acceso créditos, información de mercado y tecnología.

En Guatemala existen un panorama de déficit del empleo y de falta de

oportunidades ha dado paso a la creatividad de la sociedad para paliar la falta de trabajo, generando así el autoempleo, la economía informal y la microempresarialidad. El BID señala que el número de micro y pequeñas empresas en Guatemala es de cerca de 800 000, lo cual permite la ocupación de más del 50 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA).

Continúa el Instituto de Incidencias Ambientales, el BID estima que el 70 por ciento de las por ciento de los empleos en Guatemala es generado por las empresas informales. Estadísticas de los años 1999 y 2006 señalan que en el país existen más de 4 600 empresas relacionadas con el sector forestal, pero las cifras no establecen la proporción de MIPYMES que la conforman.

Asimismo, estas cifras no dan cuenta de la proporción de actividades empresariales que funcionan en el sector informal. En Guatemala El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia que las MIPYMES forestales tienen en la economía nacional, sobre todo en el área rural. Como también reconoce que, debido a sus características, estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica, legal, institucional, administrativa, productiva, crediticia, de capacitación e información.

Es por ello que el Programa Forestal Nacional, enmarcado dentro del INAB, ha venido realizando iniciativas de apoyo a las asociaciones comunitarias de micro y pequeñas empresas en varios temas como el fortalecimiento de la educación forestal y la capacitación técnica. Asimismo el PFN ha favorecido el diálogo y la participación de asociaciones comunitarias forestales, en el ámbito de sus foros regionales de diálogo, encarnados por las Mesas de Concertación regionales, distribuidas en las 9 regiones

administrativas del INAB.

Según Pérez (2011), en su trabajo de investigación “Estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú”, manifiesta que en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

Por su parte Tello (2014), en su trabajo de investigación “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Las micro, pequeña y mediana empresa son muy importantes para el desarrollo y crecimiento de nuestro país; sin embargo, hemos preciso mencionar que estos cuentan con problemas que obstaculizan su crecimiento, como son la informalidad, la ineficacia del acceso a las compras del Estado y la restricción del crédito, entre otros.

Como principal problema que afecta a las micro empresas es la informalidad. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la Producción del

año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales, es decir, de cada 100, 58 de ellas se encuentran en situación de informalidad. Es decir, tenemos aproximadamente 1'873,318 de empresas informales.

Según Wikipedia la enciclopedia libre (2016), ubica al departamento de Loreto como el más extenso del Perú, situado en la parte nororiental del país, ocupa más de un cuarto (28%) del actual territorio peruano, y es la séptima mayor entidad subnacional de Sudamérica y de toda la América Latina luego de cinco Estados del Brasil (Amazonas, Pará, Mato Grosso, Minas Gerais y Bahía) y el Departamento de Santa Cruz (370 mil km²) de Bolivia, de acuerdo a su superficie de 368 852 km² de territorio amazónico, casi exclusivamente llano, donde discurren sinuosamente extensos ríos drenados desde la Cordillera de los Andes que provocan inundaciones estacionales. En esta región se unen los ríos Marañón y el Ucayali y nace el curso principal del río Amazonas.

El territorio loreetano cuenta con más de un millón de habitantes (2012), inicialmente fue poblado por sucesivas oleadas de grupos indígenas errantes. Durante la Colonia, pocas misiones tuvieron éxito en formar algunas poblaciones permanentes. A fines del siglo XIX, la explosión de la Fiebre del Caucho produjo súbitas fortunas en manos de los caucheros y la forzada esclavitud de cientos de indígenas; durante este periodo se exploró los ríos de la selva y se consolidó la ciudad de Iquitos, capital departamental desde la escisión del Departamento de San Martín en 1897.

Loreto es también el departamento peruano más diverso en etnias y lenguas indígenas; cuatro de las lenguas aún empleadas en el departamento son

lenguas aisladas (urarina, taushiro y ticuna) y alberga cinco familias de lenguas endémicas (las familias cahuapana, huitoto, peba-yagua, tucano y záparo). Muchas otras variedades lingüísticas han desaparecido recientemente, como el muniche

El Instituto Nacional de Estadística e Informática estima que la población de Loreto ha sido 1,039,372 en 2015, un incremento de 5.6% desde las elecciones generales de Perú de 2011. Ha presentado un gran crecimiento anual entre el período 1993-2007, y consiguientemente ha presentado un ritmo más lento de población, a causa de la reducción de los niveles de fecundidad. El departamento de Loreto cuenta con una población de 1,039,372 habitantes, donde el 6.7% representa la población adulta mayor (69,375).

En el ámbito local, en el distrito de Punchana existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos el sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada, que cubre la demanda local, nacional e internacional, lugar elegido para realizar el presente trabajo de investigación.

La investigación a realizar trata sobre la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas, para conocer el sexo, la edad, grado de instrucción, estado civil de quienes lo representan, además conocer si las micro y pequeñas empresas han recibido financiamiento y en que han invertido. Por la razón expuesta el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera

aserrada del distrito de Punchana, 2016?

Y se planteó el siguiente Objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.

Además de los siguientes 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 madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.

Tello (2014), indica en su trabajo de investigación “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”; manifiesta que las Mypes evidencian su importancia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

Consecuentemente indica en su trabajo de investigación realizado por Tello, se promueven las pequeñas empresas porque generan empleo e innovación, brindándole capacitación, fuente de crédito y normas promotoras. Se equivocan quienes creen que la pequeña empresa es un fenómeno exótico de los países pre industrializados del Tercer Mundo. Basta contemplar los dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En el Japón, el 80% de su PBI proviene de la pequeña y mediana empresa. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares.

Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra. Las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas.

Concluyendo manifiesta Tello, que en el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa 94,2% (1'270,009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1% (68,243 empresas) y la mediana empresa el 0,2% (2,451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales a 13 UIT representan el 70,3% del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores a 2,300 UIT representan tan solo el 0,6%. Ello refleja que

la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

Consecuentemente, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas. Así mismo, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar estudios similares de diferentes rubros.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Mediante la investigación tomamos a Arostegui (2013), quien en su tesis para optar el grado de magister denominada: “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas”. El tipo de investigación fue no experimental-exploratoria-cualitativa-transversal, por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que sirvió de base para el análisis de los datos. Cuyos Resultados son: Se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. A través del relato de los entrevistados se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.

Los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les

han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores. Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento.

Se debe tener en cuenta que la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la

reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

Por su parte Martínez (2013), en su artículo científico “Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”. Tuvo como objetivo determinar la relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí, a partir del cuestionamiento inicial de cuál esa relación, se revisan los antecedentes en los estudios similares ya efectuados en México. La investigación analizó los retos del crecimiento sostenido de las pequeñas empresas frente al contexto de la globalización económica, la problemática del crecimiento sostenido, su caracterización estadística y los estudios empíricos, y finalmente el análisis de las pequeñas empresas de la ciudad de San Luis Potosí.

Los principales hallazgos de esta investigación muestran que el grado de estudio de los administradores y dueños de las pequeñas empresas se concentra en grado de licenciatura, representando muy importante para ellos el tema de la constante preparación. Desde la visión del pequeño empresario: las utilidades, la plantilla laboral y los activos muestran un comportamiento a la alza. La mayoría de los líderes empresariales han ocupado financiamiento para soportar las operaciones de la empresa y lo han invertido en maquinaria y equipo, a pesar de que consideran difícil conseguir esta modalidad de apoyos. En general, el comportamiento de las

pequeñas empresas de San Luis Potosí con respecto a las utilidades es positivo.

Rocha (2011), en su trabajo de investigación para optar el grado de magíster en su tesis denominado: “Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia”. Tuvo como objetivo el análisis de las estrategias de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar Colombia, la población está referida a 12 empresas que reúnen las características del subsector. La investigación fue de tipo descriptiva, con diseño de campo, no experimental y transeccional. Para recopilar la información se diseñó un cuestionario constituido por 31 ítems con opción de respuesta variable y escala modificada Lickert, el cual fue validado por expertos, la fiabilidad se calculó mediante el estadístico Alpha de Cronbach, que registró un valor de 0,879 y fue aplicado a los informantes clave de la totalidad de la población estudiada. Los resultados fueron contrastados con la teoría de estructura financiera y racionamiento de crédito en mercados imperfectos.

Las conclusiones evidencian que las empresas emplean estrategias conservadoras de financiamiento y no realizan estudios del impacto de dichas estrategias sobre el riesgo y rendimiento. La selección de instrumentos está asociada a la capacidad de generación de fondos, observándose la preferencia por financiamiento interno, aportes de los socios y préstamos a entidades bancarias, de acuerdo a la teoría de la jerarquía de financiamiento y de información asimétrica. No se encontró

vinculación entre la mezcla de financiamiento y el valor de la empresa. Entre los factores de limitantes del financiamiento externo se encuentran las condiciones del mercado financiero colombiano.

Asimismo según la investigación realizada por Benancio & Gonzales (2013), indica en su tesis denominada: “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, período 2012”. Tuvo por objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la Mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

En el presente trabajo de investigación menciona a Saavedra (2011), quien en su tesis denominado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria–rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010”, tuvo como objetivo: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009 - 2010. La investigación fue del tipo descriptivo, para llevar a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 10 que representan el 22.22% de los microempresas de una población de 45, a quienes les hemos aplicado un cuestionario aplicando la técnica de la encuesta. Los resultados son los siguientes: De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultos, ya que sus edades oscilan entre 26 – 60 años. Predominando el sexo masculino con 80%. El 50% de empresarios de las Mypes tiene el grado de instrucción superior no universitaria completa, el 30% tienen primaria completa. El 90% de las Mypes encuestadas se dedica hace más de 3 años al sector industria – rubro transformación forestal,

Asimismo la investigación de Saavedra en su tesis indica que, el 100% de las Mypes encuestadas cuentan con más de tres trabajadores permanentes. El 90% de las Mypes encuestadas tienen 01 trabajador eventual. Analizando los porcentajes tanto máximos y mínimos, se puede afirmar que las mypes estudiadas del rubro transformación forestal son microempresarios, por el tiempo en el rubro y por la cantidad de trabajadores que cuenta en su planilla.

Continuado con su investigación en su tesis Saavedra, indica que el 100% de las Mypes encuestadas tuvieron el motivo de formarse para la obtención de ganancias. El 57% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos recibidos fueron invertidos como capital de trabajo, y el 43% lo invirtieron en la adquisición de activos fijos, así mismo estos créditos solicitados a las entidades financieras sus intereses oscilan entre 1.5% y 3% mensual, lo que nos muestra que los intereses son sumamente altos para los micros empresarios estudiados. El 100% de los empresarios de las Mypes en estudio, recibieron capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 60% de los empresarios de las Mypes si recibieron cursos de capacitación en los últimos dos años, mientras que el 40% no recibió curso de capacitación.

Continúa Saavedra en su tesis, indicando que, el 30% de los empresarios participaron en cursos de manejo empresarial. El 80% de los empresarios encuestados dijeron que el personal de su empresa recibió capacitación, El 51% de los empresarios dijeron que recibieron dos a más cursos de capacitación, mientras que el 50% solo recibió una capacitación. En el año 2010, el 100% de los empresarios recibieron más capacitación, en el año 2009. El 100% de los empresarios encuestados, dijeron que la capacitación como empresario es considerado como una inversión. El 100% de los empresarios manifestaron que la capacitación como empresario es considerado relevante para su empresa; analizando los datos se puede afirmar que para la muestra estudiada, es muy importante la capacitación tanto como empresario como para su personal.

Concluye Saavedra en su tesis indicando que el 50% de los empresarios dijeron que sus trabajadores fueron capacitados, en gestión empresarial, 25% gestión financiera, el 25% en prestación de mejor servicio al cliente. El 90% de los empresarios encuestados dijeron que el financiamiento recibido si mejoró la rentabilidad de sus empresas; El 71% de los representantes de la Mypes encuestados dijeron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de su empresa, mientras que el 29% manifestó lo contrario. El 100% de los empresarios encuestados precisan que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años.

Entre los trabajos de investigación tenemos a Del Águila R. (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 30% tiene superior no universitaria completa. El 70% tiene más de tres

años en el rubro empresarial y el 60% posee más de tres trabajadores permanentes. También, el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue para la obtención de ganancia.

Cabe indicar que concluye su trabajo de investigación Del Águila (2013), manifestando que: Con respecto al financiamiento: El 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte Terceros, el 83% obtuvieron crédito de entidades bancarias. El 67 y 43 % de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, fue de largo plazo, el 100% invirtió el crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió una capacitación en los dos últimos años. El 40% declararon que la capacitación fue inversión del crédito financiero. El 50% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 60% considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 50% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

2.2 Bases Teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

Por su parte Escobedo (2014), en su trabajo de investigación denominado: “Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas”, sostiene que Las primeras proposiciones de relevancia en el contexto de mercados perfectos (dividendos

constantes, distribución de todos los beneficios, inexistencia de pagos impositivos, estructura de capital con obligaciones y acciones solamente, expectativas sobre las utilidades futuras homogéneas para los inversionistas, inexistencia de costos de transacción, información gratuita y disponible, sin costos de agencia ni de quiebra) pertenecen a la llamada tesis tradicional, denominada de tal forma porque son teorías precedentes a las de Modigliani y Miller.

Así mismo indica Escobedo (2014), sobre la estructura financiera óptima, sería aquella que estuviera formada en su totalidad por deudas, lo que constituye un absurdo, ya que toda sociedad necesita un capital propio mínimo por razones legales y funcionales; tampoco los acreedores concederían créditos a una empresa sin patrimonio, por lo que la posición de la Utilidad Neta es más teórica que práctica. “Un uso moderado de la deuda aumentaba el valor de la empresa y disminuía el costo de capital, a partir de la lógica expresada anteriormente. Aumentar la deuda incrementa el riesgo de insolvencia y tanto acreedores como accionistas, al exigir compensación y contribuir al incremento del costo de capital, provocan que se disminuya el valor de la entidad. Por tanto, existe una EFO que el administrador financiero debería encontrar de acuerdo con una combinación óptima entre deuda y patrimonio (Durand, en 1957).

De acuerdo al desarrollo del trabajo de investigación se aprecia, los planteamientos financieros sólo tienen validez en un ambiente financiero ideal, o sea, donde el mercado es perfecto, pues de lo

contrario se estarían obviando costos adicionales que se deben tener en cuenta para el cálculo de la Estructura Óptima de Capital. En la realidad los mercados presentan imperfecciones, por lo que dicha teoría ha sido objeto de grandes críticas. Además esta teoría no logra explicar el efecto del endeudamiento sobre el valor de la empresa ni el costo del capital y se enfrasca en discusiones sobre aspectos como el sector en el que se sitúa la empresa, edad de la misma, prestigio de sus dirigentes y condiciones del mercado.

En su trabajo de investigación Modigliani y Miller (MM) en (1958), indican que ésta presenta un sentido totalmente contrario al de la existencia de una EFO, afirmando la irrelevancia de las decisiones de financiamiento sobre el valor de la empresa, fundamentada mediante tres proposiciones y rigurosos supuestos. En general plantea que tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de financiamiento son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas o el valor de la empresa. En la primera proposición Modigliani y Miller (1958) plantearon: El valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han procedido los recursos financieros que los han financiado, por tanto, así lo demuestran, el valor total de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, luego en su segunda proposición, plantearon y demostraron que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de

una empresa endeudada crece proporcionalmente a su grado de endeudamiento. Luego, en la tercera proposición afirmaron que las decisiones de inversión pueden realizarse de forma independiente de las decisiones de financiación, es decir, si el proyecto de inversión es malo, o bueno, lo será independientemente de la estructura de capital de la empresa. Las propuestas que presentan Modigliani y Miller (MM) justificaron muy bien teóricamente la irrelevancia de una razón óptima de endeudamiento. Si bien es cierto que logran demostrar la validez de su teoría, resulta que los supuestos utilizados para demostrar la tesis sólo son válidos en la teoría, pues los mismos se basan en el proceso de arbitraje de los mercados financieros, que es en lo que asegura fundamentar la validez de su tesis y en el supuesto de los mercados perfectos. Son varios los criterios posteriores que, sin demeritar la validez de las fundamentaciones realizadas, cuestionaron la base de las que se sirvieron MM para validar su teoría. Para Stiglitz (1969) uno de los puntos más críticos de los argumentos de MM es el suponer que los bonos emitidos por individuos y empresas están libres de riesgo de impago, además, dicho riesgo es diferente en las empresas y las personas y no es el mismo para diferentes empresas, todo depende del respaldo que tengan y de las condiciones del mercado.

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

▪ **Proposición II**

Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 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: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

LA TEORÍA TRADICIONAL DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura 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 LA AGENCIA EN 1976 POR JENSEN Y MECKLING.

Esta teoría surge debido a los conflictos de propiedad que se generan entre accionistas y administradores cuando existen bajos niveles de endeudamiento; pues puede que los administradores tomen decisiones que no contribuyan a elevar el valor de la empresa si no, otras con fines personales. Este conflicto aumenta a medida que los accionistas tienen menos información que los administradores y puede reducirse a medida que los administradores tengan una participación mayor en el capital de la empresa, pues las acciones a tomar serán más similares a los fines de los accionistas. Por otro lado esta teoría incluye además, los conflictos entre accionistas y prestamistas cuando existen altos niveles de deudas, puesto que los accionistas podrían tomar decisiones que no son las más adecuadas para el momento, incluso en el sentido de no maximizar el valor de la empresa, ya sea por aceptar riesgos importantes, por invertir insuficientemente, o inclusive, por hacer pagos de dividendos en períodos de dificultades financieras para la empresa.

Por su parte Briseño (2009), sostiene en “Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo”, posee ciertas fuentes de obtención, como son:

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

- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los

amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

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

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

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

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

▪ **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

▪ **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.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

▪ **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.

La investigación nos lleva mencionar a Navarro N. A. (2004), quien en su artículo denominado: "El sistema financiero", incide en que el sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman "Intermediarios Financieros" o "Mercados Financieros". El sistema financiero peruano incluye a diferentes tipos de instituciones que captan depósitos: bancos, empresas financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales y el banco de la Nación para el sector público.

▪ **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.

ENTES REGULADORES Y DE CONTROL DEL SISTEMA FINANCIERO

▪ **Banco Central de Reserva del Perú:** Encargado de regular la moneda y el crédito del sistema financiero.

▪ **Superintendencia de Banco y Seguros (SBS):** Organismo de control del sistema financiero nacional, controla en representación del estado a las empresas bancarias, financieras, de seguros y a las demás personas naturales y jurídicas que operan con fondos públicos.

▪ **Superintendencia de Mercados y Valores-SMV ex CONASEV:** Institución Pública del sector Economía y Finanzas, cuya finalidad es promover el mercado de valores, velar por el

adecuado manejo de las empresas y normar la contabilidad de las mismas. Tiene personería jurídica de derecho público y goza de autonomía funcional administrativa y económica.

En su trabajo de investigación realizado por Tello S. Y. (2014), denominado “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”. Indica que existen instituciones microfinancieras que otorgan financiamiento a las Mypes, como son:

- **Cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC)**, que buscan el fomento del ahorro, la inversión y el desarrollo de las MYPE. En tal sentido, las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución.

Los productos que ofrecen son créditos, ahorros y servicios relacionados con aspectos financieros. Para las microfinanzas, al igual que las otras instituciones de microfinanzas, ofrecen crédito de corto plazo para capital de trabajo (o de giro), pero también vienen incursionando crecientemente en créditos de mayores montos y mayores plazos, para la adquisición de equipos y maquinarias.

- **Cajas rurales de ahorro y crédito (CRACC)**, que buscan el desarrollo y fomento del ahorro y la inversión de las MYPE, aunque solo algunas señalan expresamente esa visión y misión, además de una preocupación por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Los productos que ofrecen suelen ser básicamente los mismos (créditos, ahorros y servicios), todos ellos relacionados con aspectos

financieros. Además, todas las cajas rurales de ahorro y crédito ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

▪ **Entidades desarrolladas de la pequeña y microempresa (EDPYME)**, que buscan contribuir al progreso y desarrollo de las MYPE y mantienen una preocupación explícita por la autosostenibilidad y rentabilidad de la institución. Todas ofrecen básicamente los mismos productos (créditos, ahorros, servicios financieros) y algunas ofrecen algún tipo de crédito específico para el sector agropecuario.

▪ **Instituciones financieras de segundo piso.** El objetivo general de estas instituciones es mejorar las posibilidades del acceso al crédito de las MYPE, sin entrar en contacto ni brindar servicios en forma directa a las empresas. Las principales instituciones de segundo piso son la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y el Fondo de Garantía para Préstamo a la Pequeña Industria (FOGAPI).

23 Marco conceptual

2.3.1 Definiciones del financiamiento

Financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado (Ferruz, 2000).

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios (Sánchez, 2002 y Actualidad Empresarial, 2006).

Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo (Sosa, 2007).

Finaliza Sosa (2007) en su trabajo de investigación que es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo (Ley que facilita el desarrollo económico de las MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, 2009).

Según la investigación de la Enciclopedia de Economía (2009), nos muestra en enciclopedia denominado: “Financiar”, define al financiamiento como proporcionar los fondos necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de cualquier proyecto o actividad económica. Los recursos económicos obtenidos deben ser retornados durante el plazo y retribuidos a un

tipo de interés fijo o variable previamente preestablecido, si bien los fondos propios de la empresa constituyen otra fuente de financiación.

Con todo el conocimiento en la materia Yaya (1991), define en su trabajo denominado: ¿Qué es el financiamiento? como el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Por su parte nos dice Luces (2011), en su ensayo denominado: “Teoría del Financiamiento”, dice que en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

2.3.2 Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Por su parte según la investigación realizada Turmero P. (s/f), sostiene en investigación denominado: “La microempresa en

el contexto de la globalización”, Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica. Su principal recurso es la mano de obra siendo su volumen de operaciones sumamente reducido.

Como indica en su trabajo de investigación realizada por Zorrilla (2004), en su trabajo de investigación denominado “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que microempresa es toda una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

En este sentido, indica en su publicación realizada por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria-SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE N° 28015, decreta que La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

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

24 Artículo MYPEs

LEY 30056, LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

En el Diario Oficial El Peruano 2013 se publicó el 02 de julio la Ley N° 30056, cuya ley incorpora modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general, bajo el esquema siguiente:

- Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,
- Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
- Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
- Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
- Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
- Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,

- Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

EN EL ASPECTO TRIBUTARIO.

El Decreto Legislativo N° 973 modifica lo anterior simplificando el régimen de recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y dispone que mediante Resolución Ministerial del sector competente se aprobará a las personas naturales o jurídicas que califiquen para el acogimiento a este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que permitirán la recuperación anticipada del IGV para cada convenio; recordemos que anteriormente debía ser aprobado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Economía y Finanzas, lo que hacía más engorroso el trámite correspondiente.

Asimismo la ley del impuesto a la renta, se en lo que se refiere a la forma de llevar la contabilidad de acuerdo a los ingresos brutos anuales del perceptor de rentas de tercera categoría, así como los requisitos para deducir tributariamente los gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, sea que estén o no vinculados al giro de negocio de la empresa de acuerdo a lo que se establezca en el reglamento. Se norma los requisitos para que las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en el régimen general tengan derecho a un crédito tributario por los gastos de capacitación que realicen en favor de

sus trabajadores, siempre que dicho gastos no excedan del 1% de su planilla anual.

El estado peruano continuo con las modificaciones de nuestro sistema tributario, siendo esta el Decreto Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado, permitiendo que puedan acogerse a éste las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma.

Culminan las modificaciones indicando que, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción.

EN EL ASPECTO LABORAL.

Dentro de las modificaciones del aspecto laboral esta indica lo hace en el TUO de la Ley de Promoción de la MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará

“Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

• **Microempresa:**

Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

• **Pequeña empresa:**

Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

• **Mediana empresa:**

Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa;

además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

Consecuentemente, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley **28015**, Ley de Promoción y Formalización de la MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito.

OTRAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL

También las modificaciones abarcan a la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con

Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos.

LEY N° 26904, LEY QUE DECLARA DE PREFERENTE INTERÉS LA GENERACIÓN Y DIFUSIÓN DE ESTADÍSTICAS SOBRE PEQUEÑA Y MICROEMPRESA.

Declara de preferente interés, en el marco normativo del Sistema Estadístico Nacional, la ejecución de actividades y acciones conducentes a generar, integrar y difundir las estadísticas sobre el comportamiento de la pequeña y microempresa, a fin de apoyar su gestión y desarrollo.

LEY N° 27867, LEY ORGÁNICA DE GOBIERNOS REGIONALES.

Establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales, y define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización.

LEY N° 27972, LEY ORGÁNICA DE MUNICIPALIDADES.

Establece la competencia de los gobiernos locales, así como las facultades para ejercer actos de gobierno, administrativos y de administración, con sujeción al ordenamiento jurídico. También les concede autonomía política, económica y administrativa, y

determina el origen conforme a la demarcación territorial. Define su estructura, organización y funciones específicas.

III. METODOLOGÍA

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de la investigación

Tipo de investigación

Investigación fue de tipo cuantitativo, porque se recogieron y analizaron datos sobre variables. Además, en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de la investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

Se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.

▪ Diseño no experimental

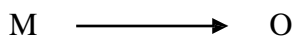
Investigación no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad.

▪ Diseño descriptivo

Se utilizó cuando la investigación se centra en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento dado o bien

en cuál es la relación entre un conjunto de variables en un punto en el tiempo. EcuRed (2016).

El diseño:



Donde:

M = Muestra conformada por las MYPEs encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

El Universo o población estuvo conformada por 19 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

3.2.2 Muestra

Se trabajará con una muestra por conveniencia de 19 organizaciones, que representan el 100% del universo que agrupan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

3.3 Definición y Operacionalización de variables

VARIABLES COMPLEMENTARIAS	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Perfil de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016	Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016; muestra un aspecto singular donde que el dinero y los aspectos tangibles son	Sexo	Nominal
			Masculino – Femenino
		Edad	Razón
			entre 18 a 30 años
			entre 31 a 45 años
entre 46 a 60 años			
más de 61 años			
Grado de	Nominal		

VARIABLES COMPLEMENTARIAS	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
	importantes para ellos, pero no tanto como el balance entre vida profesional y personal ya que se sienten cómodos con un mundo de negocios en constante flujo. El cambio no es algo que se deba gestionar; se trata de un elemento que gustan de saborear.	Instrucción	Ninguno..... Primaria: Completa..... Primaria: Incompleta..... Secundaria: Completa..... Secundaria: Incompleta..... Superior No Universitaria: Completa..... Superior No Universitaria: Incompleta..... Superior Universitaria: Completa.....
		Estado civil	Nominal Soltero..... Casado..... Conviviente..... Divorciado..... Otros.....
		Profesión	Nominal Específico
		Ocupación	Nominal Específico
			Razón
			de 1 a 5 años
			de 6 a 10 años
	de 11 a 20 años		
	más de 21 años		
Perfil de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.	Es una oportunidad para que el empresario pueda saber cómo manejar una gerencia moderna, acompañada de los fundamentos más importantes de una empresa para desempeñar un rol eficaz y saber diseñar una estrategia con objetivos claros para obtener una empresa exitosa.	Tiempo en el sector y rubro	Nominal SI – NO
		Formalización	Razón Permanentes Eventuales
		Número de trabajadores	Nominal SI – NO
		Motivo para obtener ganancia	Nominal SI – NO
		Motivo por subsistencia	Nominal SI – NO
			Nominal SI – NO
			Nominal SI – NO
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016	La inversión es básicamente de capital. Incluyen todas las responsabilidades de los dueños, es por un tiempo definido.	Financiamiento propio	Nominal SI – NO
		Financiamiento terceros	Nominal SI – NO
		Entidad financiera	Nominal Especificar.
		Tasa del financiamiento	Razón: %
		Entidad no financiera	Nominal Especificar.
		Tasa del financiamiento	Razón: %
		Entidad con mayor facilidad	Nominal

VARIABLES COMPLEMENTARIAS	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
			Las entidades bancarias..... Las entidades no bancarias..... Los prestamistas usureros.....
		Veces que solicito crédito	Nominal Veces
		Entidad financiera	Nominal Especificar. A largo plazo
		Otorgamiento	Nominal SI – NO
		Vencimiento del crédito	Nominal Corto plazo..... Largo plazo.....
		Tasa de interés	Razón: %
		Monto solicitado	Nominal SI – NO
		Monto promedio	Razón:
		Inversión del préstamo	Razón
			Capital de trabajo.%
			Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....
			Activos fijos (%).....
			Programa de capacitación (%).....
			Otros - Especificar:

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

▪ Técnicas

La técnica que se empleó en la recolección de los datos fue la encuesta, porque se observaron en forma indirecta las manifestaciones de los integrantes de las organizaciones artesanales referida a la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

▪ Instrumentos

El instrumento utilizado en la recolección de los datos consistió en un cuestionario de 25 preguntas estructurado para todos los elementos que caracterizan el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

El instrumento que se aplicó, fue diseñado y construido especialmente para este fin, consta de 3 partes: Parte 1: conformada por 5 preguntas, para recoger información a aspectos relacionados con los datos generales del representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016. Parte 2: Integrada por 6 preguntas para recoger información relacionados a las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016. Parte 3: Integrada por 14 preguntas para recoger información relacionados a las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

3.5 Plan de análisis

Técnicas de procesamiento de datos

La información fue procesada en forma computarizada, se utilizó el utilitario Windows Microsoft Excel, el paquete estadístico SPSS21 en español, con el cual se organizaron la información en cuadros para luego representarlos en figuras.

3.6 Matriz de consistencia

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016”.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSION	PREGUNTAS	METODOLOGÍA	
General	General	Perfil de los propietarios, gerentes y/o representante legal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.	Representantes	¿Grado de instrucción?	Investigación: -cuantitativa	
¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016?	Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016	Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.	Empresa	¿Estado civil?		Nivel: Descriptiva
				¿Profesión?		
				¿Ocupación?		
				¿Cuántos años está la empresa en el sector y rubro?	Diseño: No experimental	
				¿Su empresa es formal?		
				¿Cuántos trabajadores permanentes laboran en su empresa?	M → O	
				¿Cuántos trabajadores eventuales laboran en su empresa?		
				¿Su empresa se formó para obtener ganancias?	M = Muestra conformada por las MYPEs encuestadas. O = Observación de las variables complementarias y principal	
				¿Su empresa se formó para subsistencia?		
				Específico	Describir las principales características de los	Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.
¿Con recursos de terceros financia su actividad productiva?	Muestra: 19					
¿Qué entidad bancaria le otorga crédito?						

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSION	PREGUNTAS	METODOLOGÍA
	gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016			¿Qué tasa de interés mensual paga a la entidad bancaria?	Técnica: encuesta
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016			¿Qué entidad no bancaria le otorga crédito?	Instrumento: cuestionario
				¿Qué tasa de interés mensual paga a la entidad no bancaria?	
	Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016			¿Qué intermediarios financieros le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	
				En el año 2016 ¿Cuántas veces solicitó crédito?	
	Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.			¿A qué intermediario financiero solicitó crédito?	Análisis: Descriptivo
				¿Le otorgaron el crédito solicitado?	
				¿El crédito fue de corto plazo?	
				¿Qué tasa de interés mensual pagó?	
				¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	
				¿Cuánto fue el monto Promedio Otorgado?	
				¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	

3.7 Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 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.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

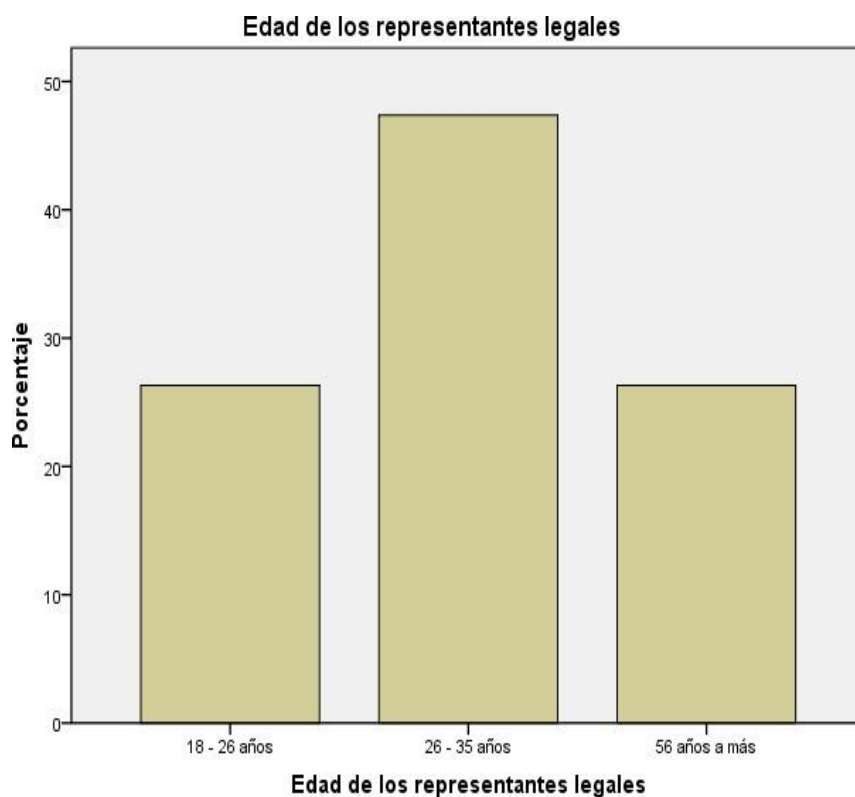
4.1 RESULTADOS

TABLA 1

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	18 - 26 años	5	26,3
	26 - 35 años	9	47,4
	56 años a más	5	26,3
	Total	19	100,0

FIGURA 1

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

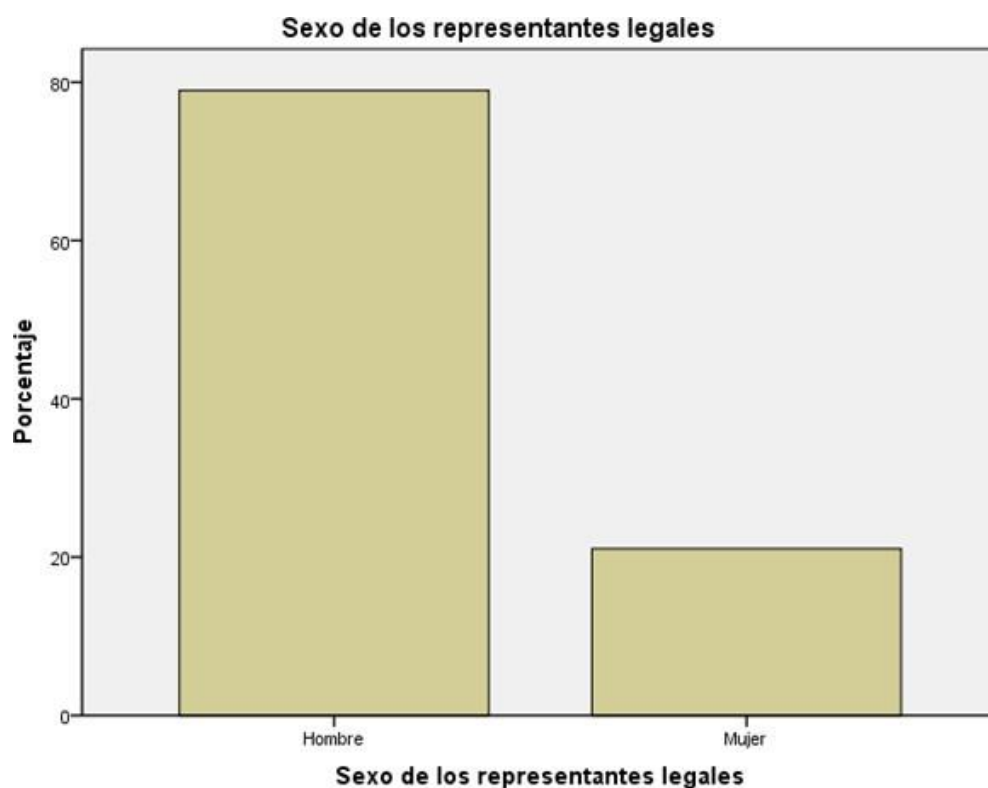


Interpretación: En la tabla y figura 1, se observa que la edad promedio de los representantes encuestados es de 26 a 35 años con un 47,4%, seguido de los que se ubican entre 18 a 26 años con un 26,3%.

TABLA 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Hombre	15	78,9
	Mujer	4	21,1
	Total	19	100,0

FIGURA 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

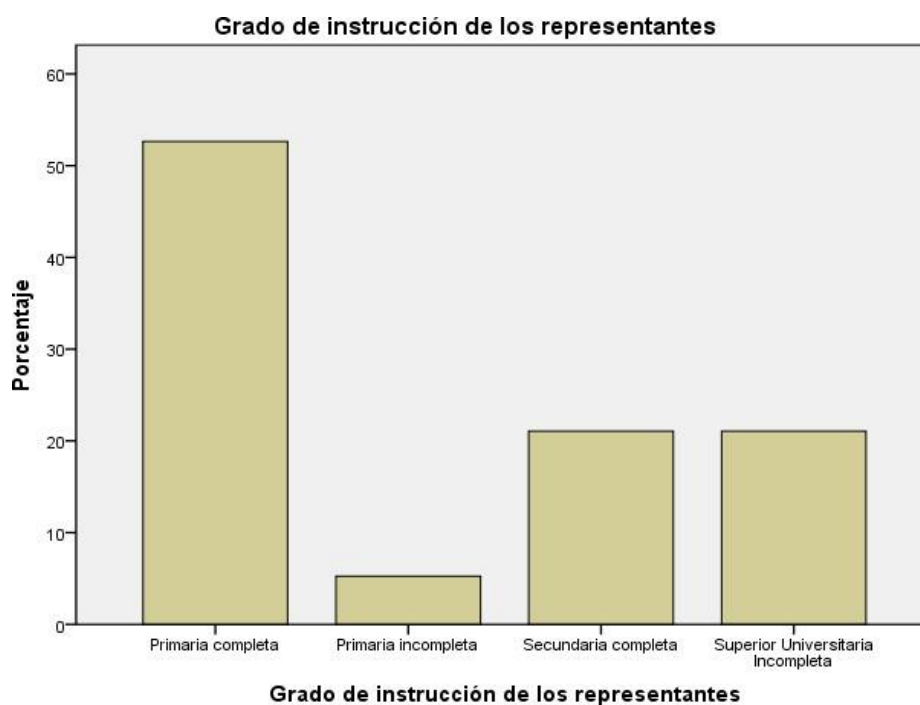


Interpretación: En la tabla y figura 2, sobre el sexo de los representantes legales de las Mypes, se observa que el 78,9% de ellos son hombres, mientras que el 21,1% son mujeres.

TABLA 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Primaria completa	10	52,6
	Primaria incompleta	1	5,3
	Secundaria completa	4	21,1
	Superior Universitaria Incompleta	4	21,1
	Total	19	100,0

FIGURA 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS
MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016



Interpretación: En la tabla y figura 3, se observa que el 52,6% de los representantes encuestados tiene como instrucción la primaria completa, y un 21,1% tiene secundaria completa y educación superior universitaria incompleta, respectivamente.

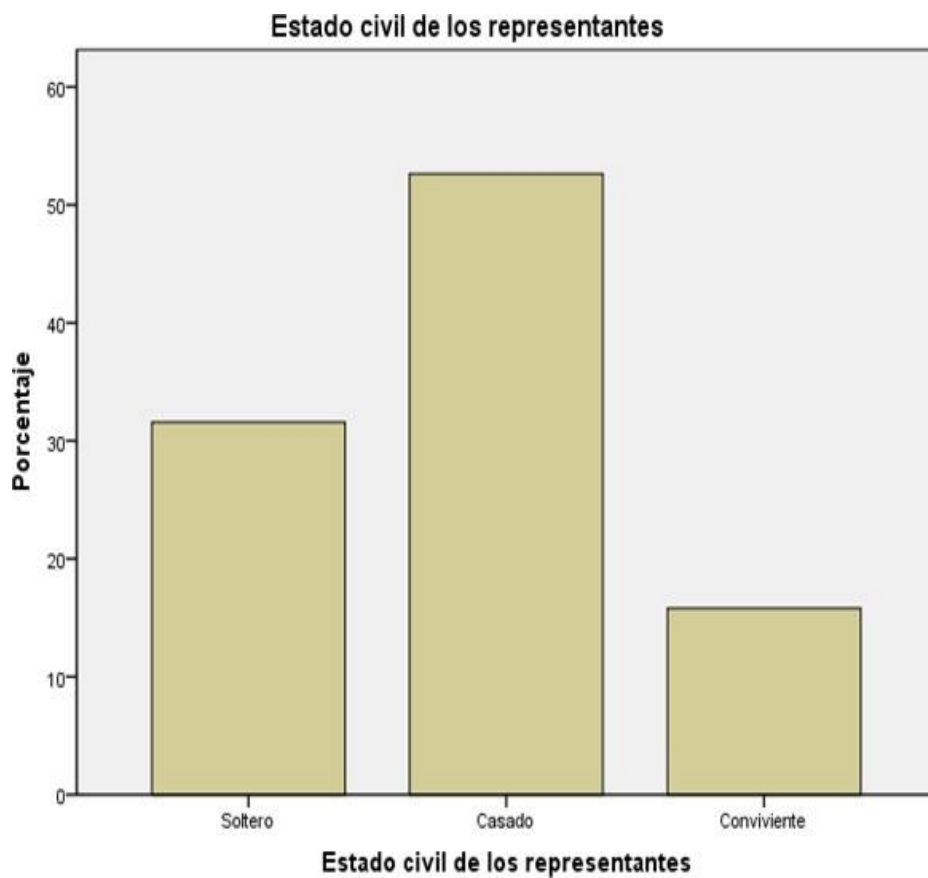
TABLA 4

**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016**

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Soltero	6	31,6
	Casado	10	52,6
	Conviviente	3	15,8
	Total	19	100,0

FIGURA 4

**ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016**

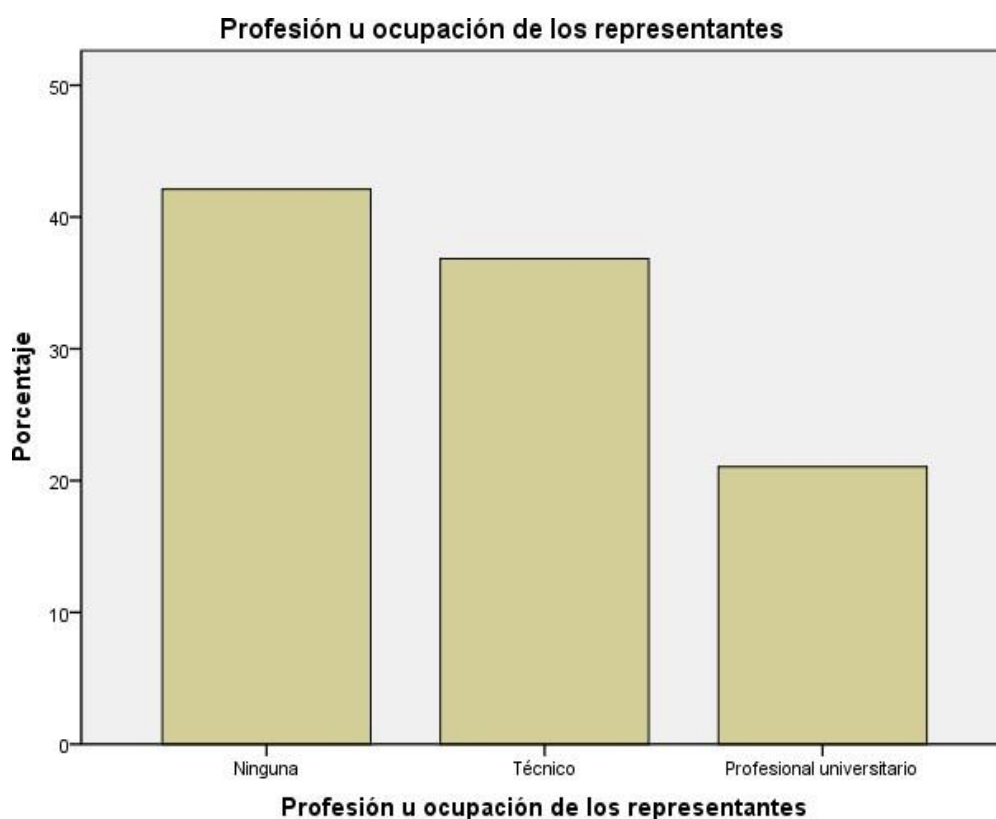


Interpretación: En la tabla y figura 4, se observa que el 52,6% de los representantes encuestados (10) afirma que su estado civil es Casado, mientras que un 31,6% es soltero.

TABLA 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguna	8	42,1
	Técnico	7	36,8
	Profesional universitario	4	21,1
	Total	19	100,0

FIGURA 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016



Interpretación: En la tabla y figura 5, se puede observar que el 42,1% de los representantes encuestados (8) no tiene una profesión, mientras que el 36,8% tiene una carrera técnica.

TABLA 6

**TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA**

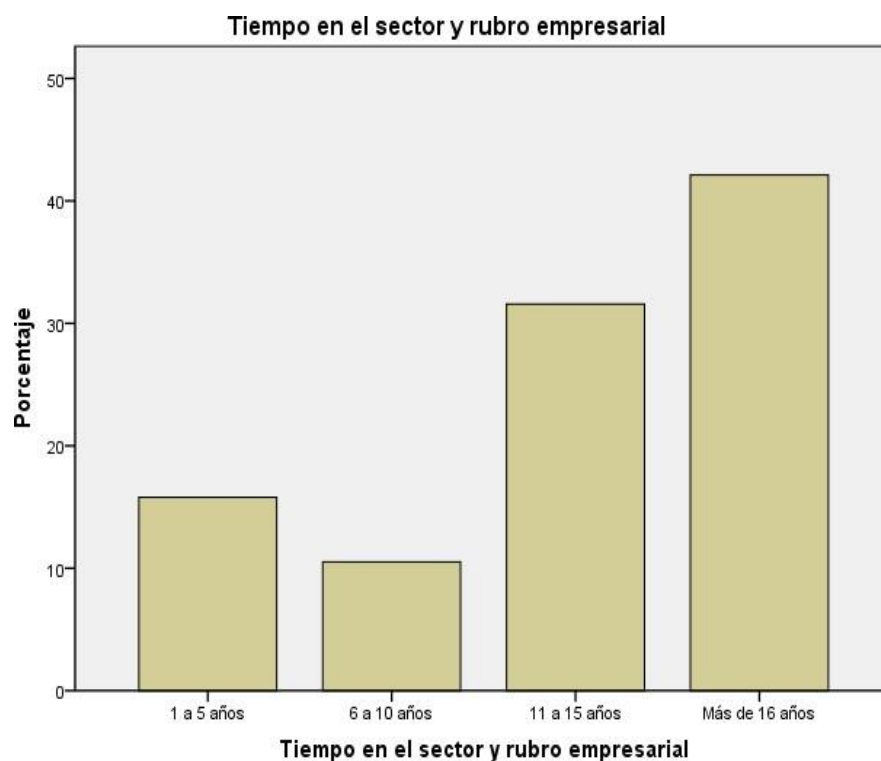
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1 a 5 años	3	15,8
	6 a 10 años	2	10,5
	11 a 15 años	6	31,6
	Más de 16 años	8	42,1
	Total	19	100,0

TABLA 6

**TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA**

ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016



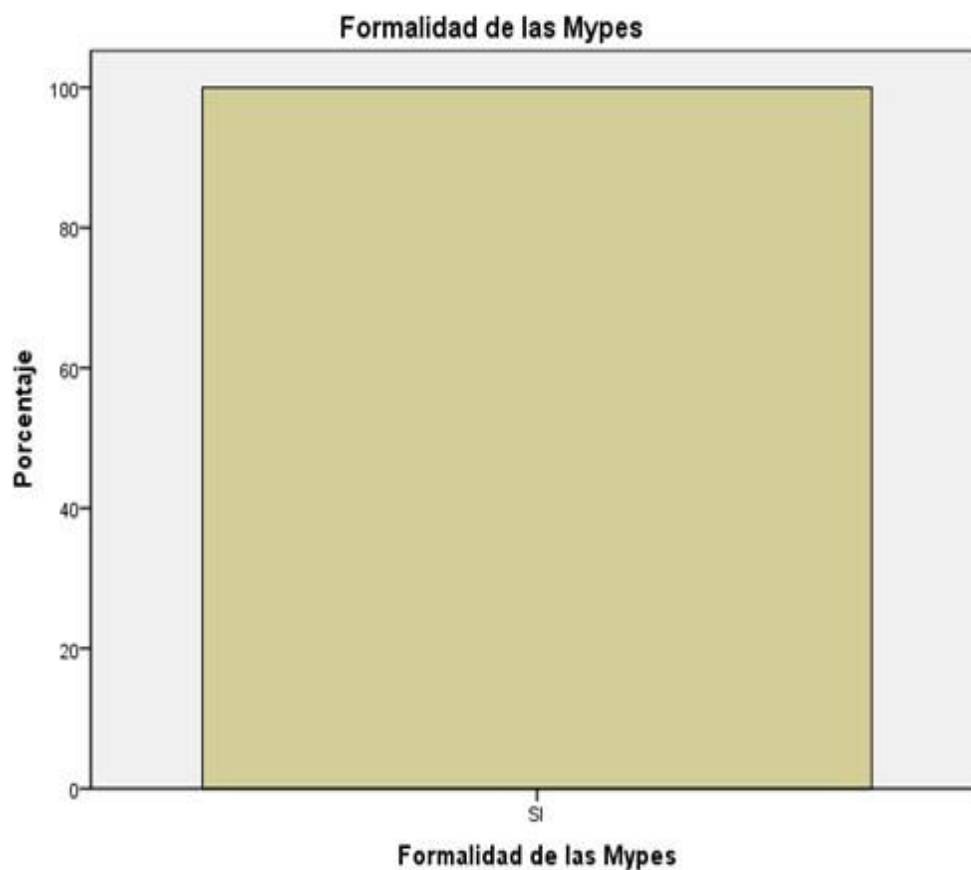
Interpretación: En la tabla y figura 6, se observa que el 42,1% de las Mypes analizadas (8) tiene más de 16 años en el sector y rubro empresarial, mientras que el 31,6% de ellas (6) tiene entre 11 a 15 años.

TABLA 7

**FORMALIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE
PUNCHANA, 2016**

Válidos	SI	Frecuencia	Porcentaje
		19	100,0

**FIGURA 7
FORMALIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE
PUNCHANA, 2016**



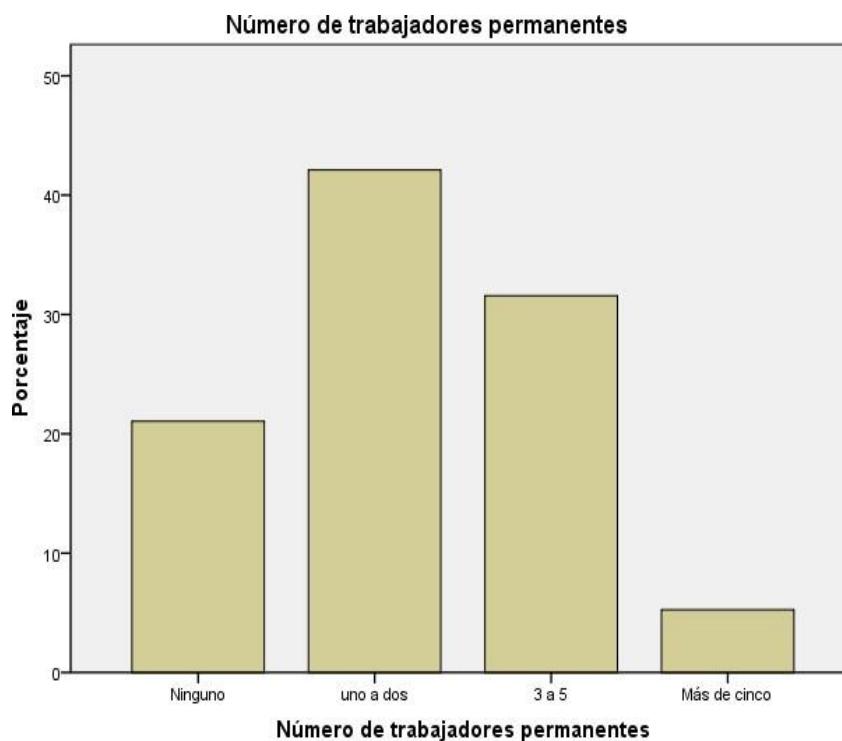
Interpretación: En la tabla y figura 7 sobre la formalidad de las Mypes analizadas, se observa que el 100% de los representantes encuestados (19) manifestaron que sus empresas son formales.

TABLA 8
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	4	21,1
	uno a dos	8	42,1
	3 a 5	6	31,6
	Más de cinco	1	5,3
	Total	19	100,0

ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

FIGURA 8
NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

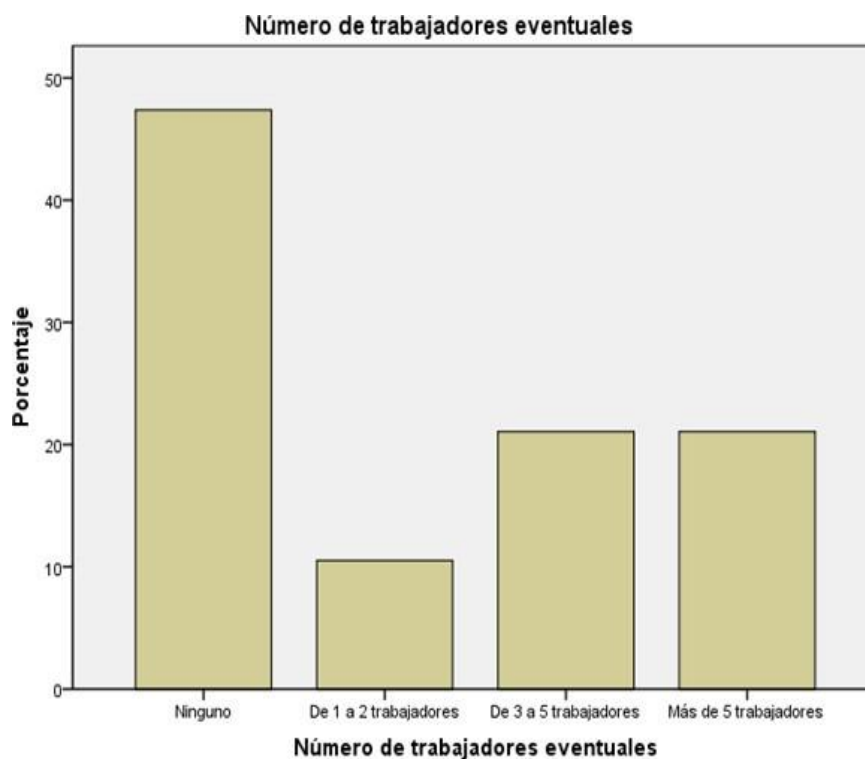


Interpretación: En la tabla y figura 8, se observa que el 42,1% de las Mypes tiene entre 1 y 2 trabajadores permanentes, y el 31,6% de ellas tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes.

TABLA 9
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Ninguno	9	47,4
	De 1 a 2 trabajadores	2	10,5
	De 3 a 5 trabajadores	4	21,1
	Más de 5 trabajadores	4	21,1
	Total	19	100,0

FIGURA 9
NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

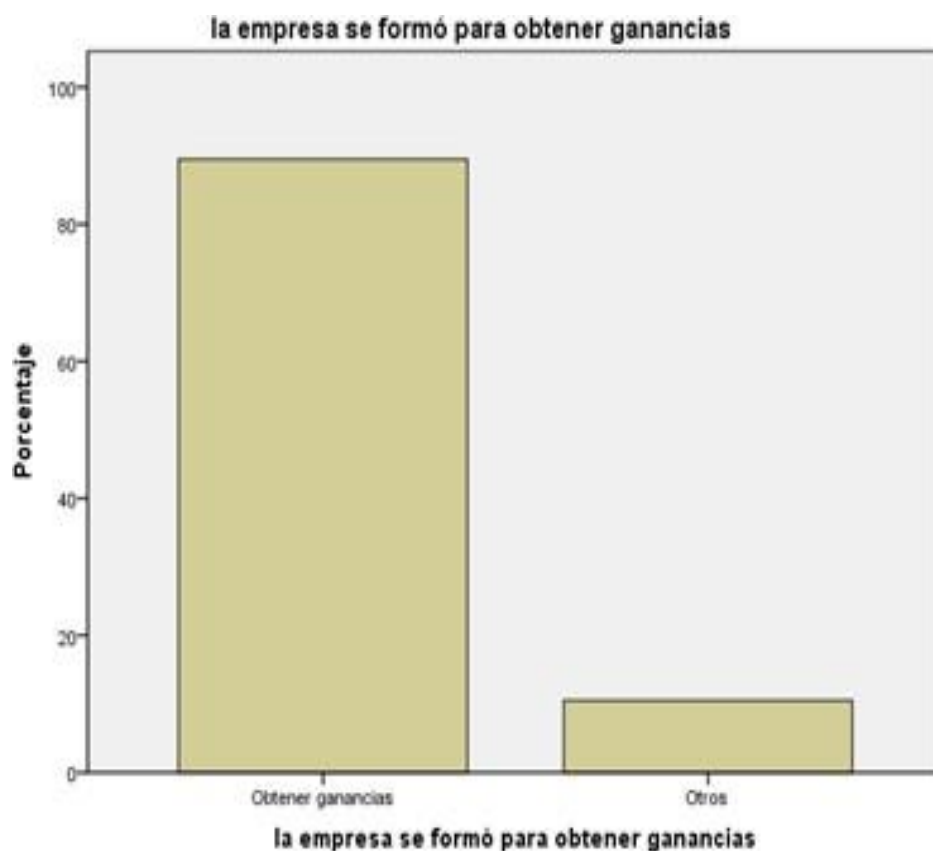


Interpretación: En la tabla y figura 9, se observa que el 47,4% de las Mypes en análisis (9) no tienen trabajadores eventuales, mientras que un 21,1% tiene de 3 a 5 trabajadores y otro porcentaje igual tiene más de 5 trabajadores eventuales.

TABLA 10
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO
DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Obtener ganancias	17	89,5
	Otros	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 10
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO
DE PUNCHANA, 2016

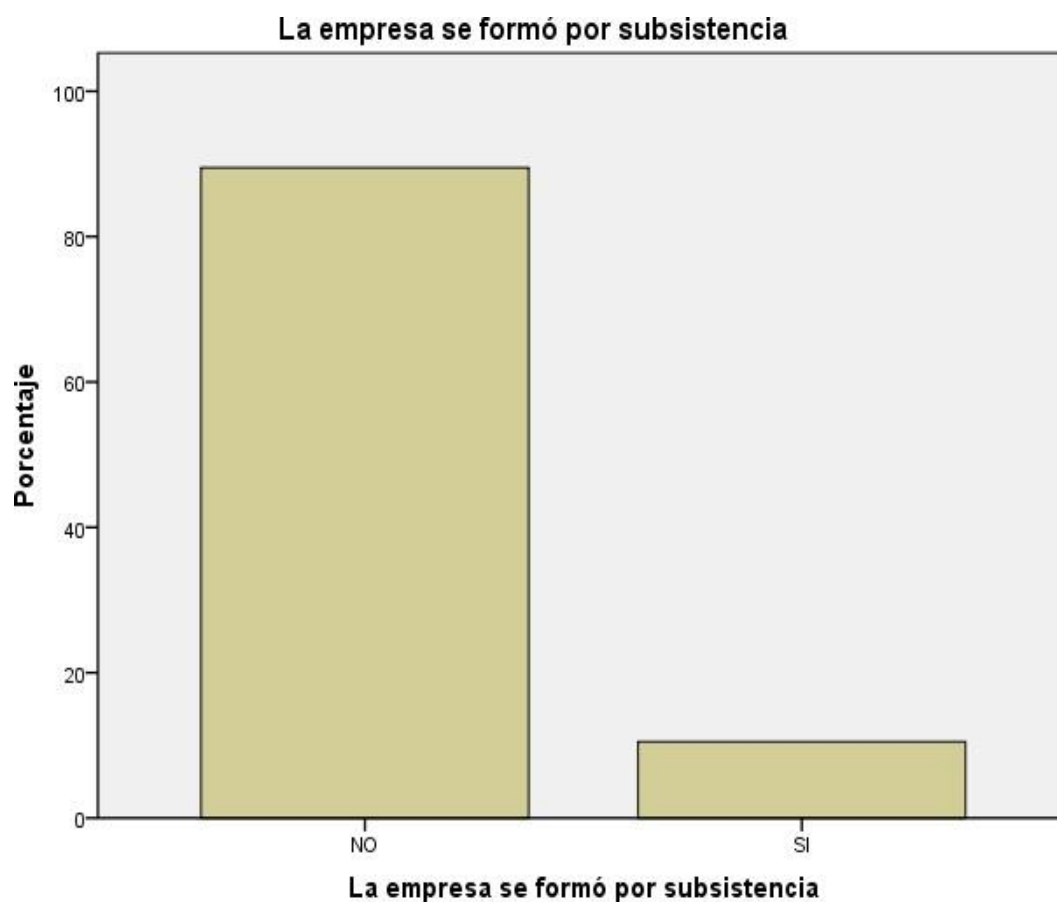


Interpretación: En la tabla y figura 10, se observa que el 89,5% de las Mypes (17) se formaron para obtener ganancias, y un 10,5% lo hizo por otros motivos.

TABLA 11
FORMACIÓN PARA SUBSISTENCIA DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	NO	17	89,5
	SI	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 11
FORMACIÓN PARA SUBSISTENCIA DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

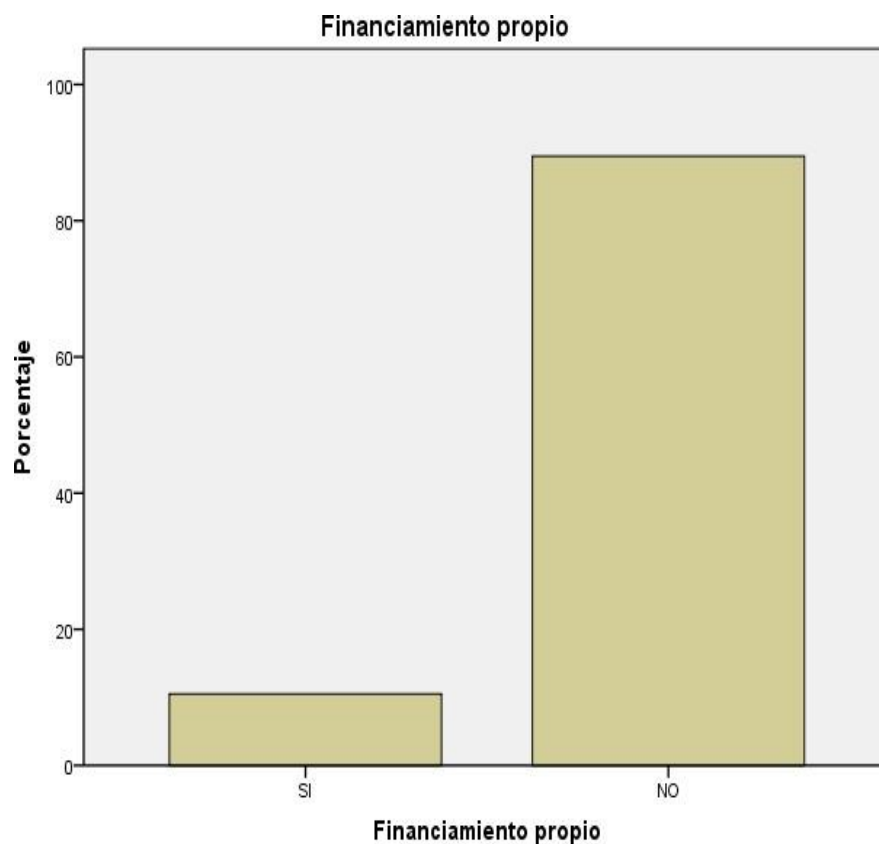


Interpretación: En la tabla y figura 11, se observa que el 89,5% de las Mypes analizadas no se formaron para subsistencia, mientras que el 10,5% si.

TABLA 12
CÓMO FINANCIAN SUS ACTIVIDADES LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	2	10,5
	NO	17	89,5
	Total	19	100,0

FIGURA 12
CÓMO FINANCIAN SUS ACTIVIDADES LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

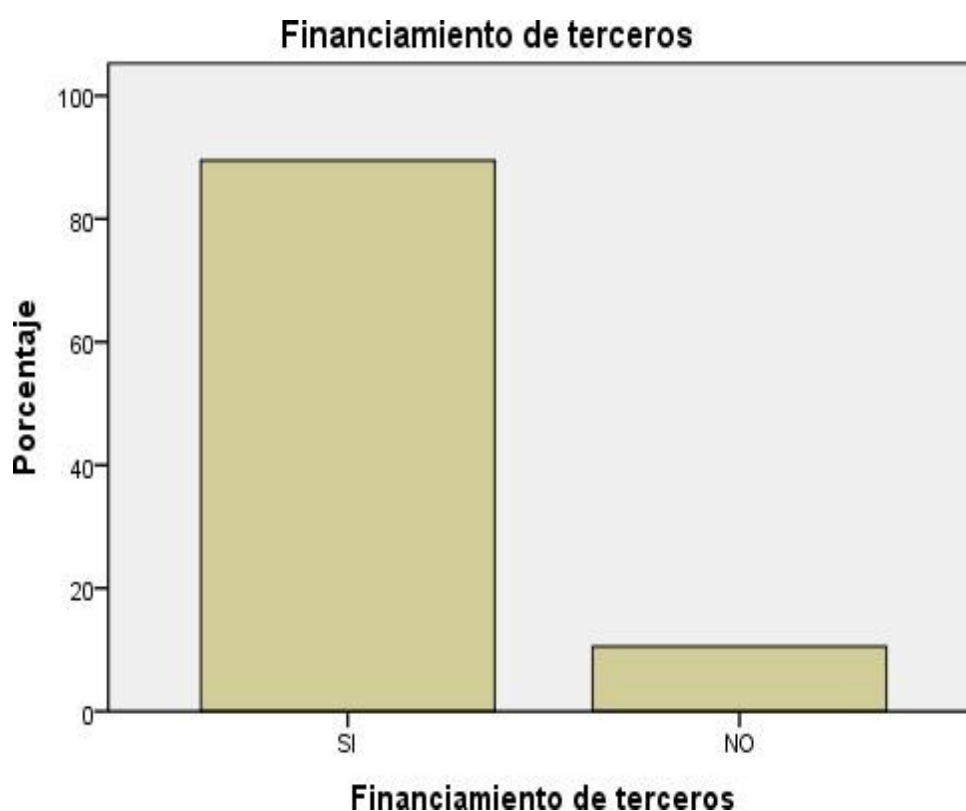


Interpretación: En la tabla y figura 12, se observa que el 89,5% de las Mypes no utilizan financiamiento propio para sus actividades empresariales.

TABLA 13
CÓMO FINANCIAN SUS ACTIVIDADES LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	17	89,5
	NO	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 13
CÓMO FINANCIAN SUS ACTIVIDADES LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL
DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

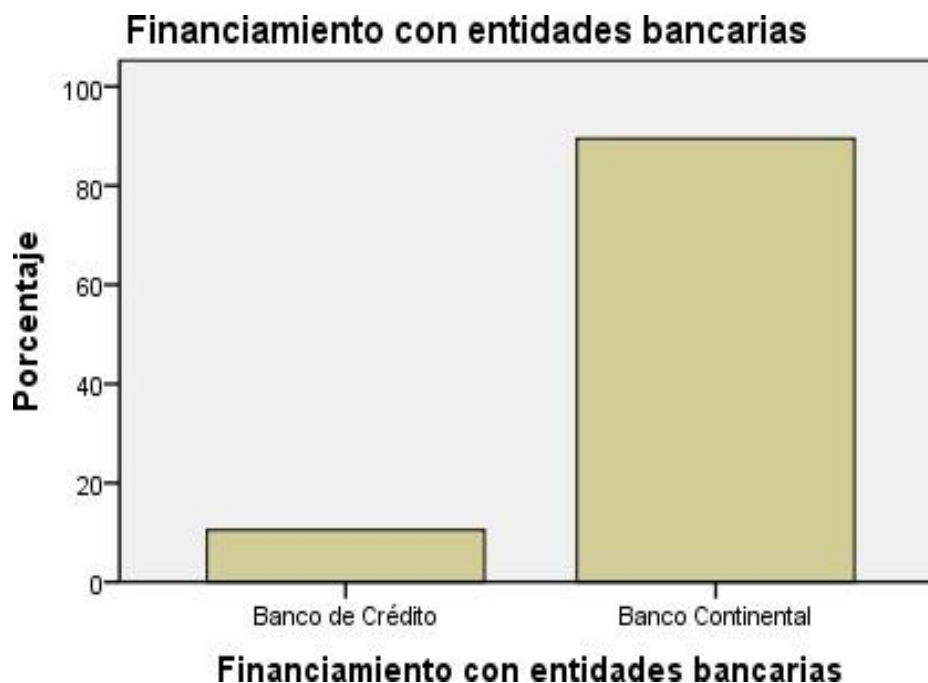


Interpretación: En la tabla y figura 13, se aprecia que un 89,5% de las Mypes utiliza el financiamiento de terceros para realizar sus actividades productivas.

TABLA 14
SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS, A QUÉ ENTIDADES
RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Banco de Crédito	2	10,5
	Banco Continental	17	89,5
	Total	19	100,0

FIGURA 14
SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS, A QUÉ ENTIDADES
RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016



Interpretación: En la tabla y figura 14, se observa que para financiar sus actividades por medio de entidades bancarias, el 89,5% de los empresarios prefieren al Banco Continental, y el 10,5% al Banco de Crédito.

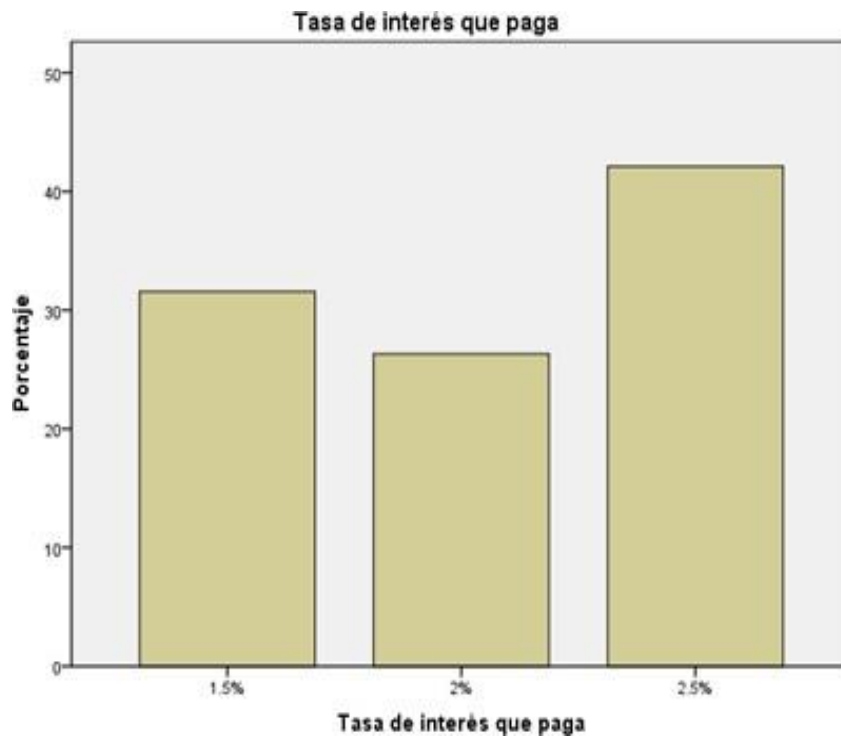
TABLA 15

TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGAN A LAS ENTIDADES BANCARIAS LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	1.5%	6	31,6
	2%	5	26,3
	2.5%	8	42,1
	Total	19	100,0

FIGURA 15

TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGAN A LAS ENTIDADES BANCARIAS LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

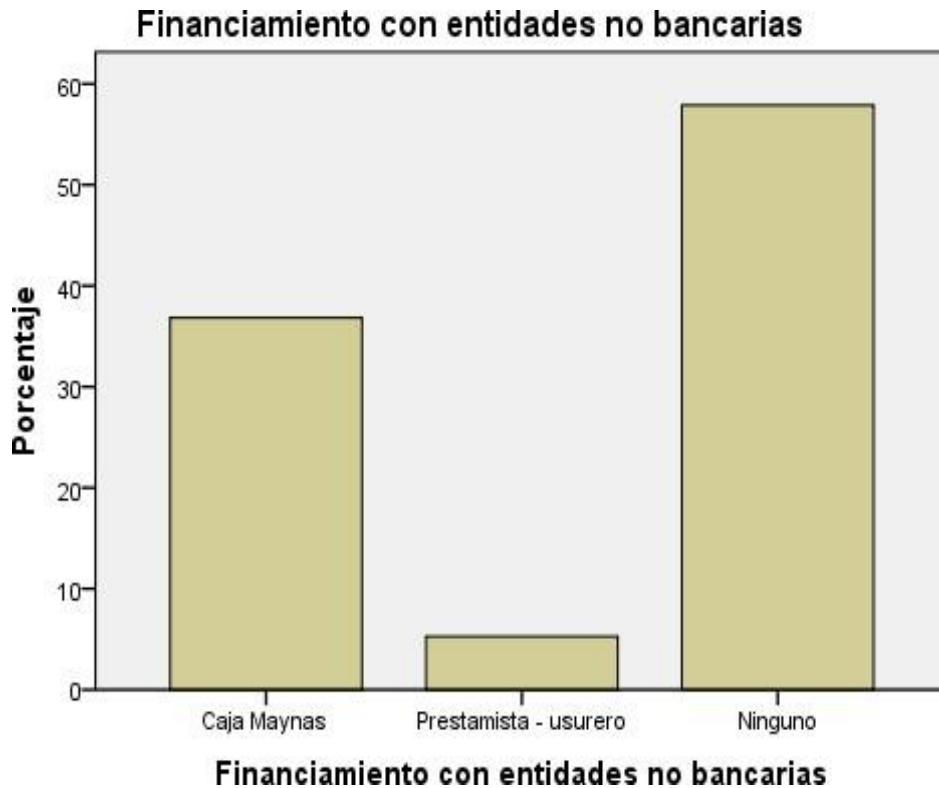


Interpretación: En la tabla y figura 15, se observa que el 42,1% de los representantes manifestaron que pagan una tasa de interés de 2.5% mensual, un 31,6% paga una tasa de 1.5%, y otro 26,3% dijo que paga el 2% de interés mensual.

TABLA 16
SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS, A QUÉ ENTIDADES
RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Caja Maynas	7	36,8
	Prestamista – usurero	1	5,3
	Ninguno	11	57,9
	Total	19	100,0

FIGURA 16
SI EL FINANCIAMIENTO ES DE TERCEROS, A QUÉ ENTIDADES
RECURREN PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016



Interpretación: En la tabla y figura 16, se observa que de los empresarios que financian sus actividades con entidades no bancarias, el 36,8% (7) prefiere a la Caja Maynas, y un 5,3% a los prestamistas – usureros.

TABLA 17

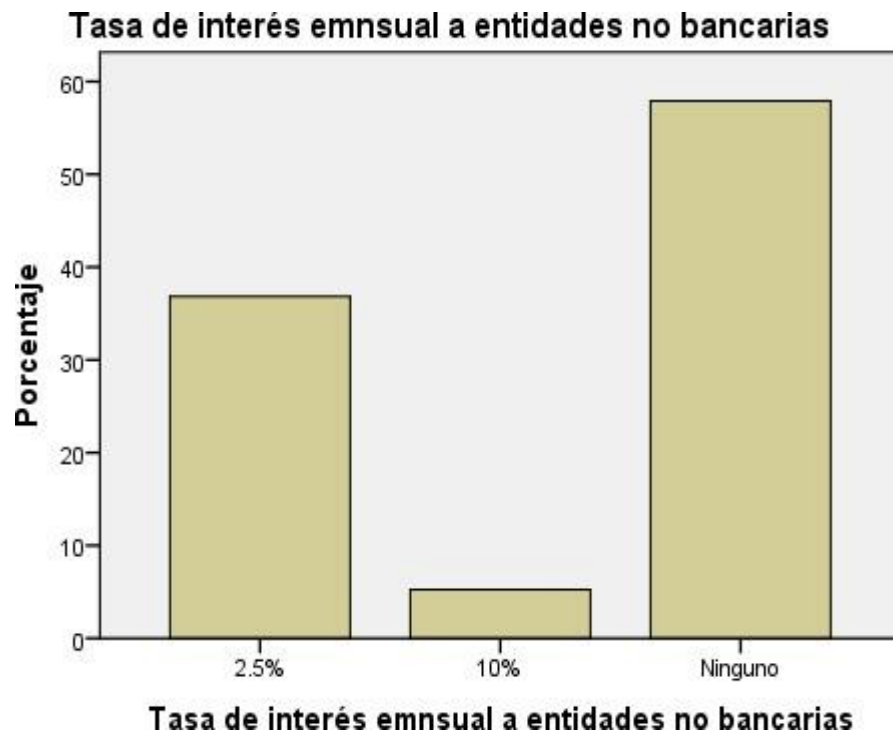
TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGAN A LAS ENTIDADES NO BANCARIAS LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	2.5%	7	36,8
	10%	1	5,3
	Ninguno	11	57,9
	Total	19	100,0

FIGURA 17

TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGAN A LAS ENTIDADES NO BANCARIAS LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

Interpretación:

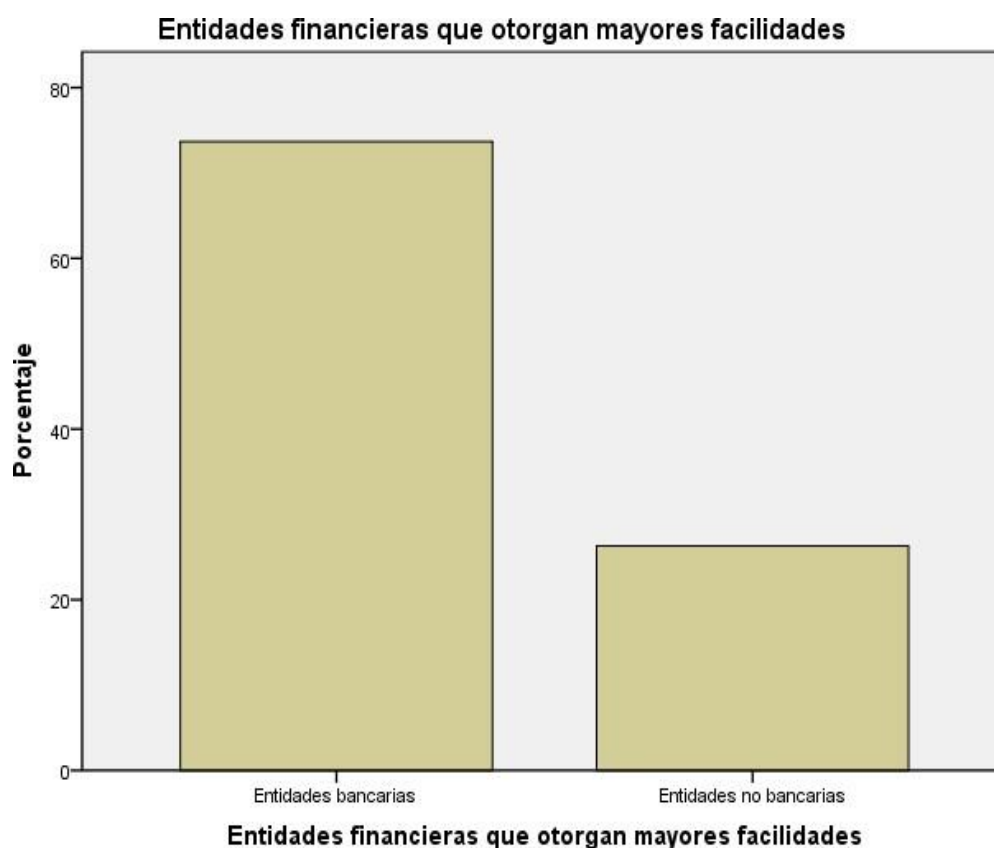


Interpretación: En la tabla y figura 17, se observa que de los empresarios que recurren a las entidades no bancarias, el 36,8% paga una tasa de interés de 2.5%.

TABLA 18
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES A LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Entidades bancarias	14	73,7
	Entidades no bancarias	5	26,3
	Total	19	100,0

FIGURA 18
ENTIDADES QUE OTORGAN MAYORES FACILIDADES A LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

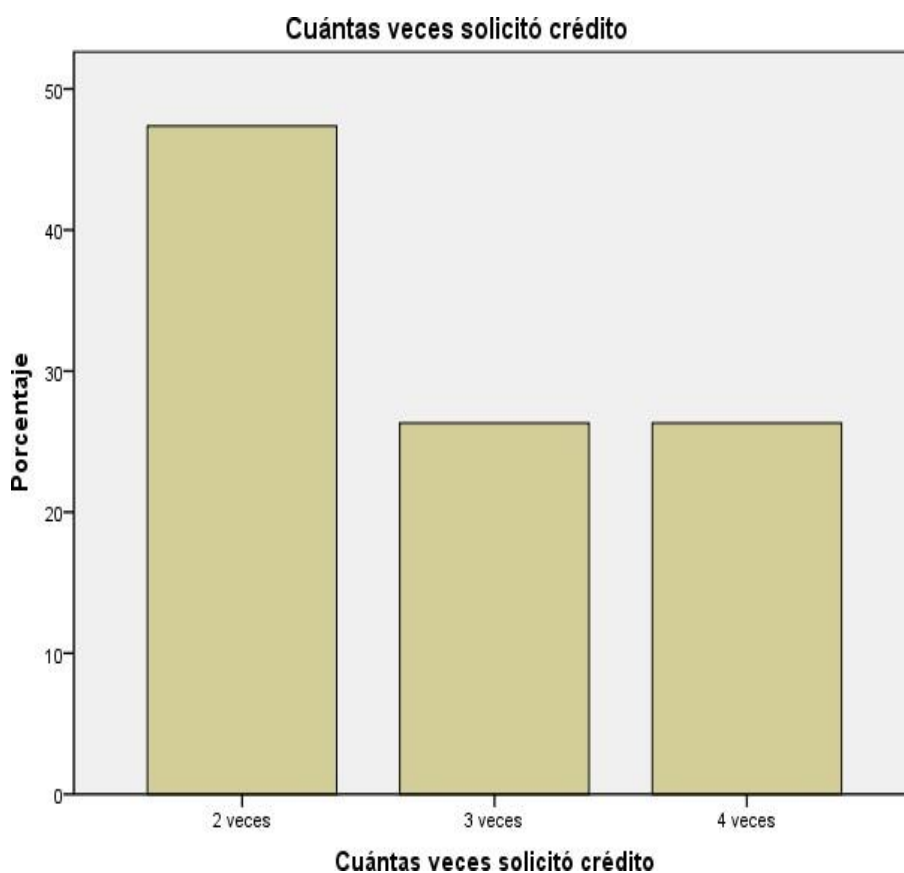


Interpretación: En la tabla y figura 18, se aprecia que el 73,7% de los encuestados (14) considera que las entidades bancarias son las que otorgan mayores facilidades, y solo un 26,3% dice que son las entidades no bancarias.

TABLA 19
CANTIDAD DE VECES QUE SOLICITARON CRÉDITO LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	2 veces	9	47,4
	3 veces	5	26,3
	4 veces	5	26,3
	Total	19	100,0

FIGURA 19
CANTIDAD DE VECES QUE SOLICITARON CRÉDITO LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

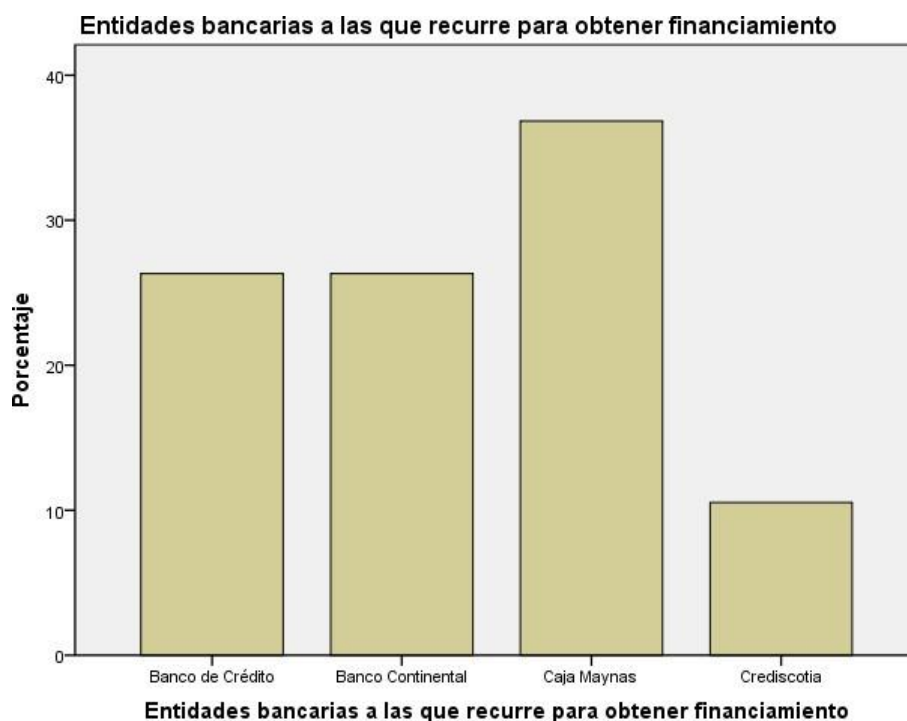


Interpretación: En la tabla y figura 19, se observa que el 47,4% de las Mypes (9) solicitaron dos veces crédito, un 26,3% lo hizo en tres ocasiones y otro 26,3% lo realizó en 4 ocasiones.

TABLA 20
A QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITARON CRÉDITO LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA EN EL AÑO 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Banco de Crédito	5	26,3
	Banco Continental	5	26,3
	Caja Maynas	7	36,8
	Crediscotia	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 20
A QUÉ ENTIDAD FINANCIERA SOLICITARON CRÉDITO LAS MYPES
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA EN EL AÑO 2016

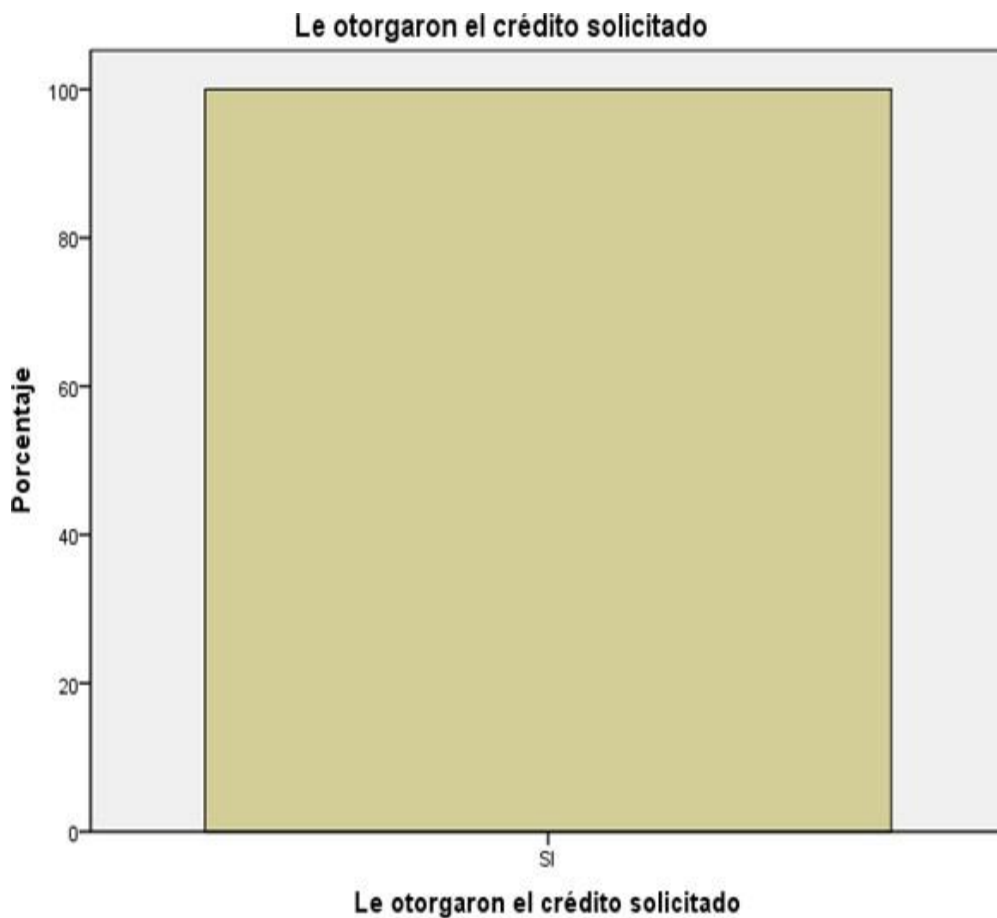


Interpretación: En la tabla y figura 20, se observa que el 36,8% de las Mypes (7) solicitaron crédito a la Caja Maynas, un 26,3% al Banco de Crédito y otro 26,3% al Banco Continental.

TABLA 21
LE OTORGARON EL CRÉDITO SOLICITADO A LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	19	100,0

FIGURA 21
LE OTORGARON EL CRÉDITO SOLICITADO A LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

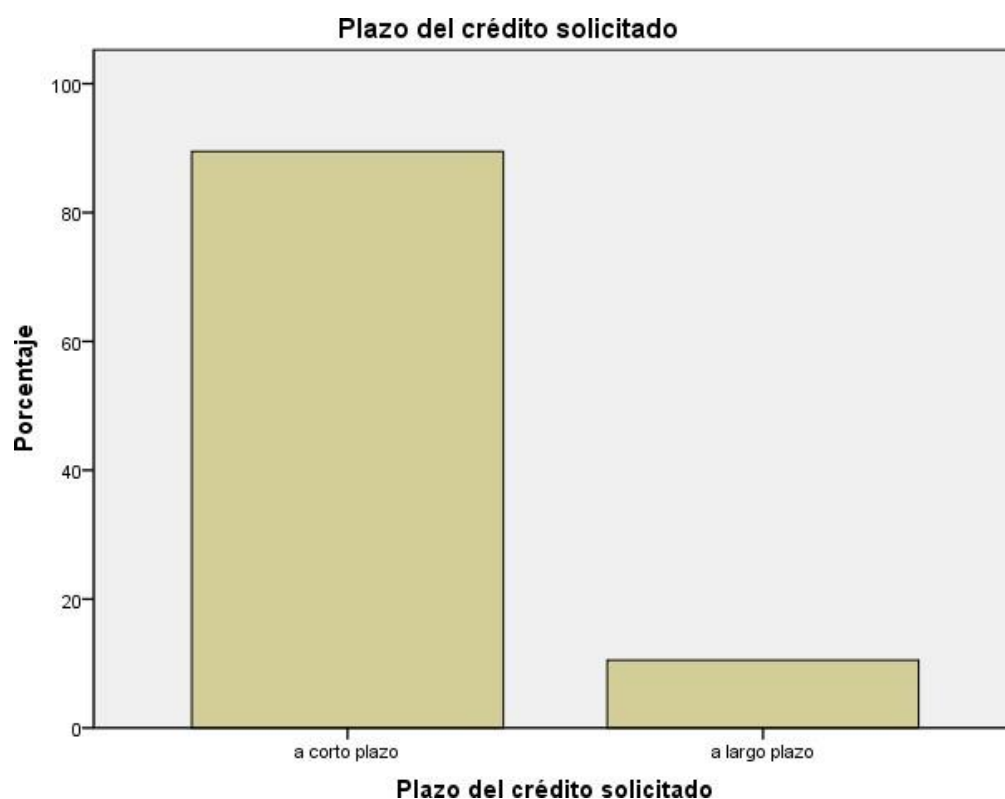


Interpretación: En la tabla y figura 21, se observa que al 100% de las Mypes analizadas (19) les fue otorgado el crédito que solicitaron a las entidades financieras.

TABLA 22
PLAZO AL QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	a corto plazo	17	89,5
	a largo plazo	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 22
PLAZO AL QUE LE OTORGARON EL CRÉDITO A LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

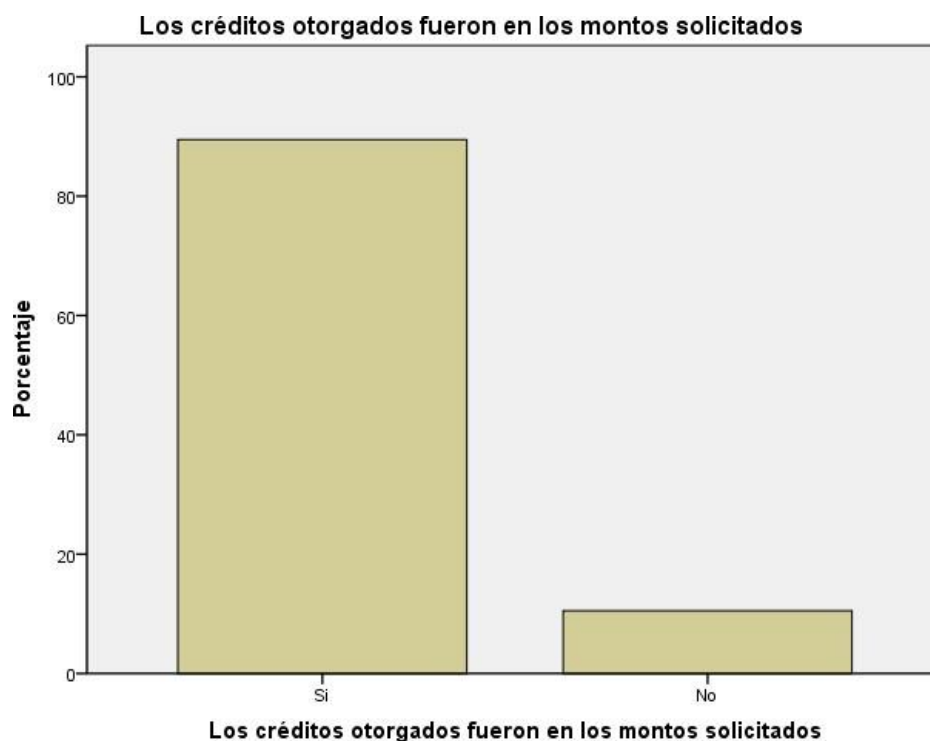


Interpretación: En la tabla y figura 19, se aprecia que el 89,7% de las Mypes (17) recibieron los créditos a corto plazo, y el 10,5% lo recibió a largo plazo.

TABLA 23
LOS CREDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE
PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	17	89,5
	No	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 23
LOS CREDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS
SOLICITADOS POR LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE
PUNCHANA, 2016

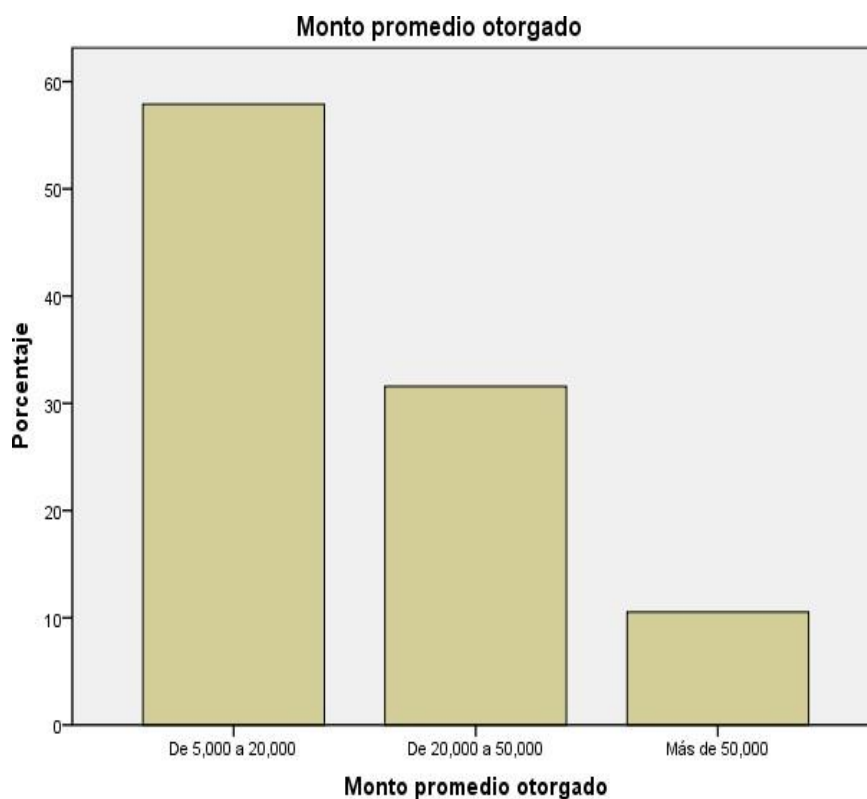


Interpretación: En la tabla y figura 23, se observa que el 89,5% de los representantes encuestados (17) manifestaron que si recibieron los créditos de acuerdo a los montos solicitados.

TABLA 24
MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO A LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	De 5,000 a 20,000	11	57,9
	De 20,000 a 50,000	6	31,6
	Más de 50,000	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 24
MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO A LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

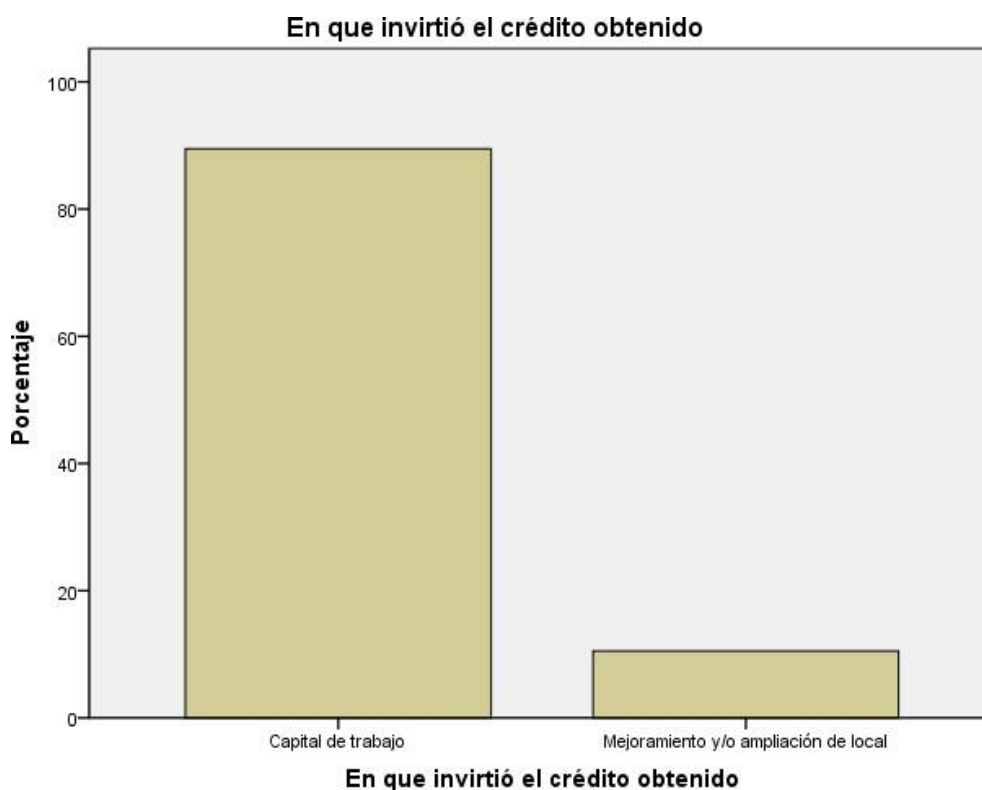


Interpretación: En la tabla y figura 24, se puede apreciar que el 57,9% (11) de las Mypes recibieron de crédito un monto entre S/. 5,000 a 20,000, mientras que el 31,6% de ellas (6) recibió entre S/. 20,000 a 50,000.

TABLA 25
INVERSIÓN DEL CRÉDITO OTORGADO POR LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Capital de trabajo	17	89,5
	Mejoramiento y/o ampliación de local	2	10,5
	Total	19	100,0

FIGURA 25
INVERSIÓN DEL CRÉDITO OTORGADO POR LAS MYPES DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA
ASERRADA DEL DISTRITO DE PUNCHANA, 2016



Interpretación: En la tabla y figura 25, se puede observar que el 89,5 de los representantes (17) invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo y el 10,5% de ellos lo hizo en mejoramiento y/o ampliación del local.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios:

- De las microempresas encuestadas se establece que el 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad; el 26,3% (5) tienen entre 18 a 26 años y otro 26,3% tienen más de 56 años. (Ver tabla 1).
- El 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres y el 21,1% (4) son mujeres. (Ver tabla 2),
- El 52,6% (10) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa; un 21,1% (4) tienen primaria incompleta y otro 21,1% (4) tienen superior universitaria completa. (Ver tabla 3).
- El 52,6% (10) de los representantes de las empresas tienen el estado civil de casado, un 31,6% (6) son solteros, y el 15,8% son convivientes. (Ver tabla 4).
- El 42,1% (8) de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna, el 36,8% (7) son técnicos, y el 21,1% (4) son profesionales (Ver tabla 5).

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- El 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro, el 31,6% (6) tienen entre 11 a 16 años, y el 15,8% (3) tienen entre 1 a 5 años. (Ver tabla 6).
- El 100% (19) de las empresas analizadas son formales (Ver tabla 7).
- El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes; el 31,6% (6) tienen de 3 a 5 trabajadores permanentes, y el 21,1% (4) no tiene ningún trabajador permanente (Ver tabla 8).

- El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales; un 21,1% (4) tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, y otro 21,1% (4) tiene más de 5 trabajadores eventuales (Ver tabla 9).
- El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias (Ver tabla 10).
- El 89,5% (17) de las microempresas no se formaron para subsistencia (Ver tablas 11).

Respecto al financiamiento

- El 89,5% (17) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio (Ver tabla 12).
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros (Ver tabla13).
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental y el 10.% (2) con el Banco de Crédito (Ver tabla14).
- El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5% por el crédito recibido; el 31.6% (6) pago el 1.50%; y el 26,3% (5) pago el 2% de tasa de interés mensual. (Ver tabla 15).
- El 57.9% (11) de los empresarios no financian con entidades bancarias, el 36.8% (7) recurrió a Caja Maynas y el 5.3% (1) al usurero. (Ver tabla 16).
- El 57.9% (11) de las microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido; el 36.8% (7) pago el 2.50%; y el 5,3% (1) pago el10.0% de tasa de interés mensual. (Ver tabla 17).
-

- El 73,7% (14) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas, y el 26,3% (5) opina que son entidades no bancarias. (Ver tabla 18).
- El 47,4% (9) solicitó 2 veces crédito el año 2016; un 26,3% (5) lo solicitó 3 veces, y otro 26,3% (5) lo solicitó en 4 ocasiones (Ver tabla 19).
- El 36,8% (7) solicitaron crédito a Caja Maynas; el 26,3% (5) al Banco de Crédito y el 26,3% (5) al Banco Continental (Ver tabla 20).
- Al 100% (19) de las microempresas se les otorgaron los préstamos solicitados el año 2016. (Ver tabla 21).
- Al 89,5% (17) de las Mypes les otorgaron créditos a corto plazo, y al 10,5% (2) fue a largo plazo. (Ver tabla 22).
- Al 89,5% (17) de los microempresarios les otorgaron los créditos en los montos solicitados. (Ver tabla 23).
- Al 57,9% (11) de los microempresarios les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles; a un 31,6% (6) les otorgaron créditos entre 20,000 a 50,000 soles y a un 10,5% (2) le otorgaron más de 50,000 soles en el 2016 (Ver tabla 24).

Respecto a la rentabilidad

- El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera), y el 10,5% (2) lo hizo en el mejoramiento de su local comercial (ver tabla 25).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios:

- El 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad.
- El 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres
- El 52,6% (10) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa.
- El 52,6% (10) de los de los representantes de las empresas tienen el estado civil de casado.
- El 42,1% (8) de los de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- El 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro.
- El 100% (19) de las empresas analizadas son formales.
- El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes
- El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales..
- El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias.
- El 89,5% (17) de las microempresas no se formaron para subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 89,5% (17) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio.
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros.
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental.

- El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5% por el crédito recibido.
- El 57.9% (11) de los empresarios no financian con entidades bancarias.
- El 57.9% (11) de las microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido.
- El 73,7% (14) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas.
- El 47,4% (9) solicito 2 veces crédito el año 2016.
- El 36.8% (7) solicitaron crédito a Caja Maynas.
- Al 100% (19) de las microempresas se les otorgaron los préstamos solicitados el año 2016.
- Al 89,5% (17) de las Mypes les otorgaron créditos a corto plazo.
- Al 89,5% (17) de los microempresarios les otorgaron los créditos en los montos solicitados.
- Al 57,9% (11) de los microempresarios les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles.

Respecto a la rentabilidad

- El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera).

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios:

- Que continúen participando en la formación de micro empresas las personas sin desde que tenga su mayoría de edad.

- Que los del sexo femenino tengan mayor participación en la formación de MYPEs.
- Que se incentive a los microempresarios a continuar estudiando.
- Que continúen formalizando su estado civil los representantes de las micro y pequeñas empresas.
- Que se incentive a los microempresarios a continuar capacitándose.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- Que se propicien la formación de MYPEs con innovaciones.
- Que continúen en la formalización las MYPEs.
- Que promuevan a su personal para puestos permanentes.
- Que promuevan a los trabajadores eventuales para que sean permanentes.
- Que continúen formándose las MYPEs para que obtengan ganancias.
- Que eviten formarse MYPEs solo para subsistir.

Respecto al financiamiento

- Que traten de financiar sus actividades con financiamiento propio.
- Que eviten financiar sus actividades con financiamiento de terceros.
- Que analicen el financiamiento de sus actividades con el Banco.
- Que eviten pagar tasas altas de intereses mensuales por el crédito recibido.
- Que ubiquen otras alternativas de financiamiento.
- Que continúen obteniendo créditos bajos.
- Que las entidades bancarias continúen otorgando a las MYPEs mayores facilidades.
- Que soliciten los créditos las veces que crean necesario.
- Que las entidades no financieras continúen apoyando a las MYPEs.

- Que las entidades financieras continúen apoyando a las MYPEs
- Que eviten créditos a corto plazo porque son más caros.
- Que las entidades financieras continúen apoyando a las MYPEs con los créditos solicitados.
- Que las entidades financieras continúen otorgando créditos a las MYPEs por los créditos solicitados.

Respecto a la rentabilidad

- Que continúen invirtiendo en capital de trabajo para obtener más rentabilidad.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Actualidad Empresarial. La rentabilidad económica y financiera de la

empresa. [serie en internet]. 2006. [citada 2010 Abril 13]; 111:

disponible <http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE->

GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-

ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/

Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades

de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como

objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de

financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría

Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital].

Recuperado de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3)

Documento_completo_.pdf?sequence=3

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia

en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC

del distrito de Huarmey, período 2012. (Artículo científico Revista In

Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:r+evistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Brealey y Myers (1993: 484), www.eumed.net › Observatorio de la Economía

Latinoamericana Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484),

Campaña A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?.

Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Espinoza A. (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de

<http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

Escobedo L. (2014), Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en

las empresas. Recuperado de <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras.

(Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de

<http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Fernández (2003: 19), www.eumed.net > Observatorio de la Economía Latinoamericana Proposición III: Fernández (2003: 19),

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>.

Ley N° 30056, Modificación Ley de Mypes, El Peruano Julio 2013

Lucas A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Loreto Wikipedia la enciclopedia libre (2016), https://es.wikipedia.org/wiki/Departamento_de_Loreto

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

Modigliani y Miller (MM) en (1958), <https://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/2008/MM>.

- Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>
- Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>
- Pérez O. (2011), Estudios de mercado de cedrela odorata en Bolivia, Brasil y Perú. [Versión Adobe Digital] Recuperado de http://www.itto.int/files/user/cites/peru/4.%20Estudio%20mercado%20C.%20odorata%20BoBraPe_byOscar_Perez.pdf
- Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf
- Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>
- Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

- Sánchez , J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde:<http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economic+a&start=0&sa=N>
- SOSA C. (2007). “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas”.
- SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>
- Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYKZCbY4ChAWCBkWA&url=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo>
- Teoría de la agencia en 1976 por Jensen y Meckling. www.bdigital.unal.edu.co/8459/1/germanalbeirocasta%20duque.1999.pdf de GA Castaño Duque - Citado por 13 - Artículos relacionados.
- Turnero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Ucayali Interactiva (2013), Datos Generales de la Región Ucayali. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>

Vásquez F. (2008), Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

[Yaya P. \(1991\), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW](https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9jW)

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>.

ANEXOS

Cuestionario



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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Cuestionario

**aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y
Pequeñas Empresas 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 **Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016**”

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

Encuestador (a):..... *Fecha:*/ /2015

Razón Social:.....RUC N°

**I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS
MYPES**

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 No Universitaria Completa..... .Superior No Universitaria Incompleta...
Superior Universitaria Completa.....

1.4 Estado Civil: Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....

1.5 Profesión.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

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

2.2 La Mype es formal:.....la Mype es informal:.....

2.3 Número de trabajadores permanentes.....

2.4 .Número de trabajadores Eventuales.....

2.5 La Mype se formó para obtener ganancias: Si..... No.....

2.6 La Mype se formó para subsistir Sí....No..

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

(Autofinanciamiento): Si.....No.....

3.2 Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

Si el financiamiento es de terceros:

3.3 A qué entidades recurre para obtener Financiamiento: Entidades
bancarias (especificar el nombre de la entidad
bancaria).....

3.4 Que tasa interés mensual paga a las Entidades Bancarias

3.5 Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no
bancarias).....

3.6 Qué tasa de interés mensual paga..... a las entidades no bancarias

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

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

3.8 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.9 A qué entidad financiera.....

3.10 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.11 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....

3.12 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... No.,.....

3.13 Monto Promedio Otorgado.....

3.14 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)
..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)..... Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%).....Otros -
Especificar:
.....%.....

Punnchana, Noviembre de 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TÍTULO:

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas
empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera
aserrada del distrito de Punchana, 2016”

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

Autor:

Bach. Ocmin Navarro Henry

Tutor:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Iquitos – Perú

2017

ARTICULO CIENTIFICO

TITULO:

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”

AUTOR:

Bach. Ocmin Navarro Henry

ASESOR

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Universidad Católica Los Angeles de Chimbote - Facultad de Ciencias Contables,
Financieras y Administrativas - Escuela Profesional de Contabilidad

RESUMEN

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”. El presente estudio cuantitativo de diseño no experimental, describe las principales características de los gerentes y/o representantes legales, describe las principales características de la MYPEs, además de describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016. Se utilizó una muestra de 19 MYPEs del área de estudio. Se empleó como instrumento un cuestionario estructurado aplicado a los representantes de las MYPEs, mediante la técnica de la encuesta y se llegó a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** El 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad. El 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres. El 52,6% (10)

de los microempresarios encuestados tienen primaria completa. El 52,6% (10) de los de los representantes de las empresas tienen el estado civil de casado. El 42,1% (8) de los de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna. **Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas.** El 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro. El 100% (19) de las empresas analizadas son formales. El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes. El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales. El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. El 89,5% (17) de las microempresas no se formaron para subsistencia. **Respecto al financiamiento.** El 89,5% (17) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio. El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros. El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental. El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5% por el crédito recibido. El 57.9% (11) de los empresarios no financian con entidades bancarias. El 57.9% (11) de las microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido. El 73,7% (14) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas. El 47,4% (9) solicito 2 veces crédito el año 2016. El 36.8% (7) solicitaron crédito a Caja Maynas. Al 100% (19) de las microempresas se les otorgaron los préstamos solicitados el año 2016. Al 89,5% (17) de las Mypes les otorgaron créditos a corto plazo. Al 89,5% (17) de los microempresarios les otorgaron los créditos en los montos solicitados. Al 57,9% (11) de los microempresarios les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles.

Respecto a la rentabilidad. El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera, en la mayoría los gerentes y/o representantes legales tienen de 26 a 35 años de edad, son hombres, se financian por medio de terceros, se endeudan a corto plazo para capital de trabajo, pagando de 1.5 a 2.5% de interés mensual.

Palabras claves: Financiamiento – MYPEs.

ABSTRACT

"Characterization of the financing of micro and small enterprises in the trade sector, purchase and sale of lumber from Punchana district, 2016". The present quantitative study of non-experimental design, describes the main characteristics of managers and / or legal representatives, describes the main characteristics of the MYPEs, in addition to describing and analyzing the main characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector, Purchase and sale of sawn timber from the district of Punchana, 2016. A sample of 19 MYPEs from the study area was used. A structured questionnaire was used as a tool for the representatives of MSEs, using the survey technique and the following conclusions were reached: Regarding the entrepreneurs: 47.4% (9) of the representatives of the Mypes have between 26 to 35 years of age. 78.9% (15) of the representatives surveyed are men. 52.6% (10) of the microentrepreneurs surveyed have complete primary education. The 52.6% (10) of the representatives of the companies have married marital status. 42.1% (8) of the representatives have no profession or technical career. Regarding the characteristics of micro and small companies. 42.1% (8) of the businesses have more than 16 years in the business. 100% (19) of the companies analyzed are formal. 42.1% (8) of the companies have 1 to 2 permanent workers. 47.4%

(9) of micro-enterprises do not have casual workers. 89.5% (17) of the microenterprises were formed for profit. 89.5% (17) of the microenterprises were not formed For subsistence. With regard to financing. 89.5% (17) of the microenterprises do not finance their activities with their own financing. 89.5% (17) of micro-enterprises if they finance their activities with third-party financing. 89.5% (17) of micro-enterprises if they finance their activities with Banco Continental. 42.1% (8) of the microenterprises pay an interest rate of 2.5% for the credit received. 57.9% (11) of the entrepreneurs do not finance with banks. 57.9% (11) of microenterprises that resorted to non-bank entities did not pay interest rate on the credit received. The 73.7% (14) of the entrepreneurs consider that it is the banking entities that grant greater facilities to the microenterprises. The 47.4% (9) requested 2 times credit in 2016. 36.8% (7) requested credit to Caja Maynas. 100% (19) of the microenterprises were granted the loans requested in 2016. At 89.5% (17) of the Mypes, they granted short-term loans. 89.5% (17) of the microentrepreneurs granted the loans in the amounts requested. Of 57.9% (11) of microentrepreneurs, they gave loans between 5,000 and 20,000 soles.

Regarding profitability. 89.5% (17) of microentrepreneurs invested credit in working capital (most of the managers and / or legal representatives are between 26 and 35 years of age, they are men, they are financed through third parties , They borrow in the short term for working capital, paying from 1.5 to 2.5% of monthly interest.

Key words: Financing - MYPEs.

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas se vienen adecuando a los cambios debido a la globalización sin tener en cuando donde se encuentran su origen, ocupación, actividad económica licita dirigirse. Las microempresas en adelante MYPEs,

frente a ello los países vienen adoptando una serie de medidas mediante dispositivos legales a fin de hacerlos más participativos en la economía, debido a la participación en las diferentes actividades y la mano de obra que genera.

Es necesario indicar que según la investigación realizada los países de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

Según la investigación realizada puedo indicar que el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento que se dieron a las Pymes, porque le consideraron como un importante factor de creación de empleo. La creación de empleos fomentó una demanda efectiva, habiendo obtenido altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio.

Según la investigación realizada por Romero T. (2011), quien en su blog denominado “España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis”; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

La investigación realizada entre los años 2005 al 2009 demuestra que las

pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas. El 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas (16%).

Es conveniente hacer mención que la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 fue otro fenómeno importante que aceleró el crecimiento de la pequeña y microempresa y los EEUU decide adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30.

Continuando con la investigación realizado por Zorrilla J. P. (2004), en su artículo denominado “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, manifiesta, se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

Menciono dentro de mi investigación a Latameconomy.org (s/f), en vista de que en su trabajo de investigación denominado “Caracterización y política de pymes en América Latina”, manifiesta que las pequeñas y medianas empresas

(pymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Sin embargo, si se compara la contribución de esas empresas al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes. En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las pymes. El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las pymes en América Latina es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países. El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo.

Por su parte en su trabajo de investigación, el Instituto de Incidencias Ambientales (2009), denominado: “Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala”, las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoriosa para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques.

La investigación nos indica que las micro y pequeñas empresas generan riqueza a nivel local. El número de micro y pequeñas empresas que se crean en los países en desarrollo es alto, pero el reto está en mantenerlas en activo y de forma sostenible, enfrentando problemas como la existencia de una burocracia excesiva, políticas y normativas inestables, inseguridad en los derechos de propiedad de la tierra, escaso poder de negociación, capacidades de gestión insuficientes y dificultad de acceso créditos y tecnología.

En mi trabajo de investigación no puedo dejar de mencionar al país de Guatemala en donde existe un panorama de déficit del empleo y de falta de oportunidades ha dado paso a la creatividad de la sociedad para paliar la falta de trabajo, generando así el autoempleo, la economía informal y la microempresa. El BID señala que el número de micro y pequeñas empresas en Guatemala es de cerca de 800 000, lo cual permite la ocupación de más del 50 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA).

Asimismo según lo desarrollado por el Instituto de Incidencias Ambientales, el BID estima que el 70 por ciento de las por ciento de los empleos en Guatemala es generado por las empresas informales. Estadísticas de los años 1999 y 2006 señalan que en el país existen más de 4 600 empresas relacionadas con el sector forestal, pero las cifras no establecen la proporción de MIPYMES que la conforman.

Por cuanto cabe indicar que estas cifras no dan cuenta de la proporción de actividades empresariales que funcionan en el sector informal. En Guatemala El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia que las MIPYMES forestales tienen en la economía nacional, sobre todo en el área rural.

Como también reconoce que, debido a sus características, estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica, legal, institucional, administrativa, productiva, crediticia, de capacitación e información.

En ese sentido el Programa Forestal Nacional, enmarcado dentro del INAB, ha realizado apoyo a las asociaciones comunitarias de micro y pequeñas empresas en varios temas como el fortalecimiento de la educación forestal y la capacitación técnica. Asimismo el PFN ha favorecido el diálogo y la participación de asociaciones comunitarias forestales, en el ámbito de sus foros regionales de diálogo, encarnados por las Mesas de Concertación regionales, distribuidas en las 9 regiones administrativas del INAB.

Por su parte según los estudios realizados por Pérez O. (2011), en los estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú, manifiesta que en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

Menciono a uno de los investigadores de las microempresas. Campaña A. (2012), en su trabajo de investigación denominado; ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?, sostiene que las Mypes son la principal fuente de empleo en el Perú: 96 de cada 100 empresas son Mypes y siete de cada diez

trabajadores laboran en una de ellas. Se estima que existen más de 5 millones de Mypes, de las cuales más de 3.5 millones son informales; es decir, no están debidamente constituidas ante la ley, ni pagan impuestos.

Dentro de la región Loreto, se encuentra la provincia de Maynas y a su vez el distrito de Punchana en donde existe un potencial empresarial de las MYPEs de todos los rubros por lo que es necesario conocer más sobre este sector que tiene mucho futuro a nivel regional y nacional. Por lo que la presente investigación se determino la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”.

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en el distrito de Punchana, en el rubro compra y venta de madera aserrada, y se aplicará a una muestra representativa de gerentes y/o administradores de dichos rubros, un cuestionario de preguntas para recoger información pertinente referida al año 2016.

El presente trabajo de investigación basa su contenido en las siguientes partes: Planteamiento de la Investigación, en donde destacan el planteamiento del problema, los objetivos general y objetivos específicos; el Marco Teórico y Conceptual, donde consideraremos los antecedentes, las bases teóricas, entre otros; la Metodología, en donde sobresalen el tipo de investigación, nivel de la investigación, diseño de la investigación, definición y operacionalización de las variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos, y, finalmente las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

Teniendo en consideración que las micro y pequeñas empresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales. Estas unidades presentan un modo coherente de organizar la actividad económica organizándose en algunos casos en empresas familiares, empresas de servicios, talleres artesanales y comercio; propiciando el crecimiento de las economías y mejorando el PBI.

La investigación nos lleva a mencionar a Asimismo Nair C. T. (2007), quien en su trabajo denominado “Escala, mercados y economía”: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización, dice que las empresas pequeñas en Italia tienen una función importante en la elaboración, transformación, transporte y mercadeo de los productos forestales madereros. En muchos países, incluso la producción y comercialización de madera es realizada cada vez más frecuentemente por pequeños productores. Los servicios medioambientales, tales como las actividades recreativas, son otro sector en el que intervienen siempre más a menudo las empresas pequeñas. En el futuro las pequeñas empresas, comprendidas en el sector forestal, dependerá mucho de su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado, a los perfeccionamientos tecnológicos, a la transición del sector no estructurado al sector estructurado y a las características de las cadenas de valor en las que intervienen.

Entre tanto las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos, y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

Es necesario remarcar el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento

y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. En los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta. Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Entre los investigados tenemos a Romero T. (2011), quien en su blog España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis; dice que en España las pequeñas y medianas empresas otorgan empleo y transformaron los contratos temporales de sus trabajadores en fijos en todos los sectores a pesar de la crisis económica, según estudios elaborado por el Colegio de Registradores de la Propiedad.

La historia nos indica en la evolución de los datos entre 2005 y 2009 demuestra que las pymes poseen una contrastada capacidad para mantener los puestos de trabajo en cualquier fase del ciclo económico, ya que cerca del 80% de

su valor añadido bruto va destinado al pago de los gastos de su personal. Al respecto, Romero explica que el gran problema de las pymes sigue siendo la financiación, y destacó que el cambio del modelo productivo nunca es a corto plazo, por lo que apostó por la inversión de estas empresas en.

De acuerdo a lo investigado en el 2009, España contaba con un total de 200,175 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas (DIRCE). De ellas, 162,489 son microempresas (19.9%), 33,398 pequeñas (25.4%), 3,567 medianas (16.7%) y 721 grandes empresas (16%).

Por otra parte Zorrilla J. P. (2004), en su tema “Importancia de las Pymes en México y el mundo”, sostiene que se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes. Con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México, se considera microempresa a la que tiene entre 0 y 10 trabajadores. Los resultados del último Censo Económico del INEGI, indican que las microempresas son un motor de crecimiento económico y de empleo fundamental. De cada 100 empresas mexicanas 96 son micro y contribuyen con el 40.6% del empleo, aportando el 15% del PIB.

Según Espinoza A. (2009), en su obra “Las microempresas ¿pueden crecer?”, Manifiesta que en América Latina una microempresa puede ser ubicada en tres diferentes categorías: en primer lugar se encuentran las microempresas

denominadas de subsistencia, que son aquellas que ayudan a completar los ingresos de las familias latinoamericanas y son formadas por 1 ó 2 personas. Otro grupo lo integran las microempresas, denominadas de acumulación simple, que tienen entre tres y cinco empleados, las cuales además de generar un ingreso familiar, logran un pequeño nivel de ahorro que sirve para la mejora de la producción.

Agrega Espinoza; están las microempresas de expansión, que son microempresas con un mayor nivel de sofisticación pues tienen más empleados y logran acumular un mejor ahorro el cual destinan para la compra de activos fijos, como por ejemplo la adquisición de un vehículo para transportar sus productos e insumos la compra de pequeñas máquinas industriales para la mejora de la eficiencia. Esta clasificación inicial nos permite visualizar con mayor claridad, las necesidades económicas de los microempresas, pues, al parecer queda claro que detrás del fenómeno de la microempresa mundial, se ubica una de las pistas de un modelo de desarrollo económico y social de presente y futuro para cualquier país.

Continúa Espinoza, que el crecimiento de las microempresas es limitado ya que carecen de ciertos apoyos, en especial de créditos bancarios o de otras instituciones financieras. Para contrarrestar lo anterior, el Gobierno ha creado programas como el de México Emprende que asesoran a los empresarios para poder obtener un apoyo financiero con alguna de las instituciones bancarias participantes.

Cuando un microempresario requiere de un apoyo financiero para crecer, con la compra de una máquina, la adquisición de inventarios a más bajo precio, la compra de un vehículo para la distribución de sus productos, etc., se enfrenta a

una serie de requisitos que muchas veces no saben cómo solventar, lo cual hace que desistan de sus propósitos de crecimiento, dejando pasar la oportunidad para tiempos mejores. Existen 3'837,000 microempresas en México, las cuales representan el 95.6% del porcentaje total de empresas, mismas que en su mayoría no logran superar la clasificación establecida ni generar más empleos.

Concluye Espinoza, es necesario, por tanto, preparar a los microempresarios para que puedan generar propuestas sólidas con visión empresarial, que les permita crecer, conociendo su operación, sus limitantes, sus restricciones y aprovechando sus fortalezas para que puedan generar el flujo suficiente para poder amortizar sus compromisos y las amortizaciones de sus préstamos, cuando estas se presenten.

En cuanto el Instituto de Incidencias Ambientales (2009), en su artículo “Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala”, indica que las comunidades indígenas y campesinas vienen manejando sus bosques desde tiempos inmemoriales y han logrado, cada vez más, el acceso legal a los recursos; pero no es sino recientemente que han empezado a conformar pequeñas y medianas empresas forestales que permiten agregar valor a los productos maderables y no maderables del bosque. Las pequeñas empresas representan una opción promisoría para contribuir a la reducción de la pobreza y la conservación de los recursos mediante el manejo sostenible de los bosques.

Las pequeñas empresas forestales generan riqueza a nivel local, ayudan a proteger los recursos locales y a asegurar la responsabilidad ambiental, fomentando la creatividad y ayudando a preservar las culturas indígenas y los

nichos de mercado. El número de pequeñas empresas que se crean en los países en desarrollo es alto, pero el reto está en mantenerlas en activo y de forma sostenible. Estas empresas se enfrentan a problemas como la existencia de una burocracia excesiva, políticas y normativas inestables, inseguridad en los derechos de propiedad de la tierra, escaso poder de negociación, capacidades de gestión insuficientes y dificultad de acceso créditos, información de mercado y tecnología.

En Guatemala existen un panorama de déficit del empleo y de falta de oportunidades ha dado paso a la creatividad de la sociedad para paliar la falta de trabajo, generando así el autoempleo, la economía informal y la microempresarialidad. El BID señala que el número de micro y pequeñas empresas en Guatemala es de cerca de 800 000, lo cual permite la ocupación de más del 50 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA).

Continua el Instituto de Incidencias Ambientales, el BID estima que el 70 por ciento de las por ciento de los empleos en Guatemala es generado por las empresas informales. Estadísticas de los años 1999 y 2006 señalan que en el país existen más de 4 600 empresas relacionadas con el sector forestal, pero las cifras no establecen la proporción de MIPYMES que la conforman.

Asimismo, estas cifras no dan cuenta de la proporción de actividades empresariales que funcionan en el sector informal. En Guatemala El Instituto Nacional de Bosques (INAB) reconoce la importancia que las MIPYMES forestales tienen en la economía nacional, sobre todo en el área rural. Como también reconoce que, debido a sus características, estas empresas enfrentan una serie de obstáculos de naturaleza económica, legal, institucional, administrativa,

productiva, crediticia, de capacitación e información.

Es por ello que el Programa Forestal Nacional, enmarcado dentro del INAB, ha venido realizando iniciativas de apoyo a las asociaciones comunitarias de micro y pequeñas empresas en varios temas como el fortalecimiento de la educación forestal y la capacitación técnica. Asimismo el PFN ha favorecido el diálogo y la participación de asociaciones comunitarias forestales, en el ámbito de sus foros regionales de diálogo, encarnados por las Mesas de Concertación regionales, distribuidas en las 9 regiones administrativas del INAB.

Según Pérez O. (2011), en su trabajo de investigación “Estudios de mercado de Cedrela Odorata en Bolivia, Brasil y Perú”, manifiesta que en Perú, las empresas de mayor venta en el mercado doméstico tienen también buen posicionamiento en el mercado internacional; en el año 2008, seis de estas empresas participaron con el 63% del valor total de exportaciones de madera aserrada de cedro por el puerto El Callao. En Bolivia, ocho empresas comercializadoras participaron con el 67% del volumen total de exportación de madera aserrada, principalmente por el puerto de Arica (Chile). En Brasil, las empresas exportadoras de productos aserrados de cedro también exportan otros productos, en particular pisos, y principalmente por el puerto Belem (Pará).

Por su parte Tello (2014), en su trabajo de investigación “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”, sostiene que las microempresas en el Perú representan el 99,4 % del empresariado nacional y generan alrededor del 63,4 % del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implementar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo.

Las micro, pequeña y mediana empresa son muy importantes para el desarrollo y crecimiento de nuestro país; sin embargo, hemos preciso mencionar que estos cuentan con problemas que obstaculizan su crecimiento, como son la informalidad, la ineficacia del acceso a las compras del Estado y la restricción del crédito, entre otros.

Como principal problema que afecta a las micro empresas es la informalidad. Las estadísticas manejadas por el Ministerio de la Producción del año 2012 reflejan que el 58,2% de empresas que emplean de dos a cien trabajadores son informales, es decir, de cada 100, 58 de ellas se encuentran en situación de informalidad. Es decir, tenemos aproximadamente 1'873,318 de empresas informales.

Según Wikipedia la enciclopedia libre (2016), ubica al departamento de Loreto como el más extenso del Perú, situado en la parte nororiental del país, ocupa más de un cuarto (28%) del actual territorio peruano, y es la séptima mayor entidad subnacional de Sudamérica y de toda la América Latina luego de cinco Estados del Brasil (Amazonas, Pará, Mato Grosso, Minas Gerais y Bahía) y el Departamento de Santa Cruz (370 mil km²) de Bolivia, de acuerdo a su superficie de 368 852 km² de territorio amazónico, casi exclusivamente llano, donde discurren sinuosamente extensos ríos drenados desde la Cordillera de los Andes que provocan inundaciones estacionales. En esta región se unen los ríos Marañón y el Ucayali y nace el curso principal del río Amazonas.

El territorio loreetano cuenta con más de un millón de habitantes (2012), inicialmente fue poblado por sucesivas oleadas de grupos indígenas errantes. Durante la Colonia, pocas misiones tuvieron éxito en formar algunas poblaciones

permanentes. A fines del siglo XIX, la explosión de la Fiebre del Caucho produjo súbitas fortunas en manos de los caucheros y la forzada esclavitud de cientos de indígenas; durante este periodo se exploró los ríos de la selva y se consolidó la ciudad de Iquitos, capital departamental desde la escisión del Departamento de San Martín en 1897.

Loreto es también el departamento peruano más diverso en etnias y lenguas indígenas; cuatro de las lenguas aún empleadas en el departamento son lenguas aisladas (urarina, taushiro y ticuna) y alberga cinco familias de lenguas endémicas (las familias cahuapana, huitoto, peba-yagua, tucano y záparo). Muchas otras variedades lingüísticas han desaparecido recientemente, como el muniche

El Instituto Nacional de Estadística e Informática estima que la población de Loreto ha sido 1,039,372 en 2015, un incremento de 5.6% desde las elecciones generales de Perú de 2011. Ha presentado un gran crecimiento anual entre el período 1993-2007, y consiguientemente ha presentado un ritmo más lento de población, a causa de la reducción de los niveles de fecundidad. El departamento de Loreto cuenta con una población de 1,039,372 habitantes, donde el 6.7% representa la población adulta mayor (69,375).

En el ámbito local, en el distrito de Punchana existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos el sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada, que cubre la demanda local, nacional e internacional, lugar elegido para realizar el presente trabajo de investigación.

La investigación a realizar trata sobre la caracterización del financiamiento de estas micro y pequeñas empresas, para conocer el sexo, la edad, grado de

instrucción, estado civil de quienes lo representan, además conocer si las micro y pequeñas empresas han recibido financiamiento y en que han invertido. Por la razón expuesta el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016?

Y se planteó el siguiente Objetivo general:

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.

Además de los siguientes 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 madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016.

Tello (2014), indica en su trabajo de investigación “Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”; manifiesta que las micro y pequeñas empresas evidencian su importancia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo. En segundo lugar,

puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

Consecuentemente indica en su trabajo de investigación realizado por Tello, se promueven las pequeñas empresas porque generan empleo e innovación, brindándole capacitación, fuente de crédito y normas promotoras. Se equivocan quienes creen que la pequeña empresa es un fenómeno exótico de los países pre industrializados del Tercer Mundo. Basta contemplar los dos millones de pujantes pequeñas y medianas empresas que progresan en Alemania abasteciendo a los gigantes Volkswagen, Siemens, Basf o Bayer. En el Japón, el 80% de su PBI proviene de la pequeña y mediana empresa. En los Estados Unidos, las más importantes transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares.

Y en nuestro país no nos quedamos atrás con grandes ejemplos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra. Las microempresas no solo son éxitos en los países industrializados sino también en economías de transición, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de habitantes tienen más de 701,000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas empresas.

Concluyendo manifiesta Tello, que en el Perú, según las estadísticas del año 2012 manejadas por el Ministerio de la Producción, la microempresa representa

94,2% (1'270,009) del empresariado nacional, la pequeña empresa es el 5,1% (68,243 empresas) y la mediana empresa el 0,2% (2,451 empresas). Así mismo, las empresas con ventas menores o iguales a 13 UIT representan el 70,3% del tejido empresarial formal, y en el extremo superior, las empresas con ventas mayores a 2,300 UIT representan tan solo el 0,6%. Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de financiamiento, falta de capacitación, falta de asistencia técnica, etc. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva las principales características del financiamiento, capacitación, competitividad y la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

Consecuentemente, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá determinar las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas. Así mismo, el presente trabajo de investigación servirá de base para realizar estudios similares de diferentes rubros.

Finalmente, la investigación se justifica porque servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, mejore sus estándares de calidad establecidos por la nueva

ley universitaria, al permitir y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación.

. II. MATERIALES Y METODOS

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo y nivel de la investigación

Tipo de investigación

Investigación fue de tipo cuantitativo, porque se recogieron y analizaron datos sobre variables. Además, en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de la investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

Se utilizó el diseño no experimental – descriptivo.

▪ Diseño no experimental

Investigación no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad.

▪ Diseño descriptivo

Se utilizó cuando la investigación se centra en analizar cuál es el nivel o estado de una o diversas variables en un momento dado o bien en

cuál es la relación entre un conjunto de variables en un punto en el tiempo.
EcuRed (2016).

El diseño:

M → O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPEs encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

Población y muestra

Población

El Universo o población estará conformada por 19 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

Muestra

Se trabajará con una muestra por conveniencia de 19 organizaciones, que representan el 100% del universo que agrupan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

▪ Técnicas

La técnica que se empleó en la recolección de los datos fue la encuesta, porque se observaron en forma indirecta las manifestaciones de los integrantes de las organizaciones artesanales referida a la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas

del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

▪ **Instrumentos**

El instrumento utilizado en la recolección de los datos consistió en un cuestionario de 25 preguntas estructurado para todos los elementos que caracterizan el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

El instrumento que se aplicó, fue diseñado y construido especialmente para este fin, consta de 3 partes:

Parte 1: conformada por 5 preguntas, para recoger información a aspectos relacionados con los datos generales del representante legal de las las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

Parte 2: Integrada por 6 preguntas para recoger información relacionados a las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

Parte 3: Integrada por 14 preguntas para recoger información relacionados a las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016.

✓ **Plan de análisis**

Técnicas de procesamiento de datos

La información fue procesada en forma computarizada, se utilizó el utilitario Windows Microsoft Excel, el paquete estadístico SPSS21 en español, con el cual se organizaron la información en cuadros para luego representarlos en figuras.

III. RESULTADOS

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Respecto a los empresarios:

- De las microempresas encuestadas se establece que el 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad; el 26,3% (5) tienen entre 18 a 26 años y otro 26,3% tienen más de 56 años. (Ver tabla 1).
- El 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres y el 21,1% (4) son mujeres. (Ver tabla 2),
- El 52,6% (10) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa; un 21,1% (4) tienen primaria incompleta y otro 21,1% (4) tienen superior universitaria completa. (Ver tabla 3).
- El 52,6% (10) de los de los representantes de las empresas tienen el estado civil de casado, un 31,6% (6) son solteros, y el 15,8% son convivientes. (Ver tabla 4).
- El 42,1% (8) de los de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna, el 36,8% (7) son técnicos, y el 21,1% (4) son profesionales (Ver tabla 5).

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- El 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro, el 31,6% (6) tienen entre 11 a 16 años, y el 15,8% (3) tienen entre 1 a 5 años. (Ver tabla 6).
- El 100% (19) de las empresas analizadas son formales (Ver tabla 7).

- El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes; el 31,6% (6) tienen de 3 a 5 trabajadores permanentes, y el 21,1% (4) no tiene ningún trabajador permanente (Ver tabla 8).
- El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales; un 21,1% (4) tienen de 3 a 5 trabajadores eventuales, y otro 21,1% (4) tiene más de 5 trabajadores eventuales (Ver tabla 9).
- El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias (Ver tabla 10).
- El 89,5% (17) de las microempresas no se formaron para subsistencia (Ver tablas 11).

Respecto al financiamiento

- El 89,5% (17) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio (Ver tabla 12).
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros (Ver tabla 13).
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental y el 10.% (2) con el Banco de Crédito (Ver tabla 14).
- El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5% por el crédito recibido; el 31.6% (6) pago el 1.50%; y el 26,3% (5) pago el 2% de tasa de interés mensual. (Ver tabla 15).
- El 57,9% (11) de los empresarios no financian con entidades bancarias, el 36.8% (7) recurrió a Caja Maynas y el 5.3% (1) al usurero. (Ver tabla 16).

- El 57.9% (11) de las microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido; el 36.8% (7) pago el 2.50%; y el 5,3% (1) pago el 10.0% de tasa de interés mensual. (Ver tabla 17).
- El 73,7% (14) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas, y el 26,3% (5) opina que son entidades no bancarias. (Ver tabla 18).
- El 47,4% (9) solicitó 2 veces crédito el año 2016; un 26,3% (5) lo solicitó 3 veces, y otro 26,3% (5) lo solicitó en 4 ocasiones (Ver tabla 19).
- El 36.8% (7) solicitaron crédito a Caja Maynas; el 26.3% (5) al Banco de Crédito y el 26.3% (5) al Banco Continental (Ver tabla 20).
- Al 100% (19) de las microempresas se les otorgaron los préstamos solicitados el año 2016. (Ver tabla 21).
- Al 89,5% (17) de las Mypes les otorgaron créditos a corto plazo, y al 10,5% (2) fue a largo plazo. (Ver tabla 22).
- Al 89,5% (17) de los microempresarios les otorgaron los créditos en los montos solicitados. (Ver tabla 23).
- Al 57,9% (11) de los microempresarios les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles; a un 31,6% (6) les otorgaron créditos entre 20,000 a 50,000 soles y a un 10.5% (2) le otorgaron más de 50,000 soles en el 2016 (Ver tabla 24).

Respecto a la rentabilidad

- El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera), y el 10,5% (2) lo hizo en el mejoramiento de su local comercial (ver tabla 25).

-

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios:

- El 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad.
- El 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres
- El 52,6% (10) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa.
- El 52,6% (10) de los de los representantes de las empresas tienen el estado civil de casado.
- El 42,1% (8) de los de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- El 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro.
- El 100% (19) de las empresas analizadas son formales.
- El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes
- El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales..
- El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias.
- El 89,5% (17) de las microempresas no se formaron para subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 89,5% (17) de las microempresas no financian sus actividades con financiamiento propio.
- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros.

- El 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental.
- El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5% por el crédito recibido.
- El 57.9% (11) de los empresarios no financian con entidades bancarias.
- El 57.9% (11) de las microempresas que recurrieron a entidades no bancarias no pago tasa de interés por el crédito recibido.
- El 73,7% (14) de los empresarios considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas.
- El 47,4% (9) solicito 2 veces crédito el año 2016.
- El 36.8% (7) solicitaron crédito a Caja Maynas.
- Al 100% (19) de las microempresas se les otorgaron los préstamos solicitados el año 2016.
- Al 89,5% (17) de las Mypes les otorgaron créditos a corto plazo.
- Al 89,5% (17) de los microempresarios les otorgaron los créditos en los montos solicitados.
- Al 57,9% (11) de los microempresarios les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles.

Respecto a la rentabilidad

- El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo madera.

IV. DISCUSION

La discusión toma como punto de partida el problema de la investigación, el cual lleva a responder cuales son las características del financiamiento de las

micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016

Respecto a los empresarios

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 60% . Resultado que es diferente a mi trabajo de investigación en vista de que el 47,4% (9) de los representantes de las Mypes tiene entre 26 a 35 años de edad; el 26,3% (5) tienen entre 18 a 26 años y otro 26,3% tienen más de 56 años.

Del Águila R. (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo

de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 60% son del sexo masculino. Resultado que es coincidente con el presente trabajo de investigación cuyo en vista de que el 78,9% (15) de los representantes encuestados son hombres y el 21,1% (4) son mujeres.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 30% tiene grado de instrucción secundaria completa. Resultado que no se asemeja al resultado del trabajo realizado toda vez que El 52,6% (10) de los microempresarios encuestados tienen primaria completa; un 21,1% (4) tienen primaria incompleta y otro 21,1% (4) tienen superior universitaria completa.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período

2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes:. El 70% tiene más de tres años en el rubro empresarial Resultado que no coincide con el presente trabajo de investigación cuyo resultado es que el 42,1% (8) de los negocios tienen más de 16 años en el rubro, el 31,6% (6) tienen entre 11 a 16 años, y el 15,8% (3) tienen entre 1 a 5 años.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes el 60% posee más de tres trabajadores permanentes. Resultado que no se asemeja al presente trabajo de investigación toda vez que el 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes; el 31,6% (6) tienen de 3 a

5 trabajadores permanentes, y el 21,1% (4) no tiene ningún trabajador permanente.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue para la obtención de ganancia. Resultado que se asemeja al presente trabajo de investigación cuyo resultado es el 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les

aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte Terceros. Resultado que se asemeja a la presente investigación cuyo resultado es el 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con financiamiento de terceros.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes el 100% manifestaron que la formación de las Mypes fue para la obtención de ganancia. Resultado que se asemeja al presente trabajo de investigación cuyo resultado es el 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales

características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: El 60% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte Terceros. Resultado que se asemeja a la presente investigación cuyo resultado es el 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental y el 10.% (2) con el Banco de Crédito.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes el 83% obtuvieron crédito de entidades bancarias. Resultado que se asemeja a la presente investigación cuyo resultado es el 89,5% (17) de las microempresas si financian sus actividades con el Banco Continental y el 10.% (2) con el Banco de Crédito.

Del Águila (2013), quien en su tesis denominado “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria-rubro transformación forestal del distrito de Campo Verde, periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: el 100% invirtió el crédito en capital de trabajo. Resultado que se asemeja al resultado de la presente investigación cuyo resultado es el 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera), y el 10,5% (2) lo hizo en el mejoramiento de su local comercial.

V. CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios

- El 47,4% (9) de los representantes de las micro empresas tienen entre 26 y 35 años.
- El 78,9% (15) de los representantes encuestados son varones, y el 21,1% (4) son mujeres.
- El 52,6% (10) de los representantes encuestados tienen primaria completa y es casado.
- El 42,1% (8) de los representantes no tienen profesión ni carrera técnica alguna, y el 36,8% es técnico.

Respecto a las características de las microempresas

- El 42,1% (8) de las empresas tienen más de 16 años en la actividad y rubro, mientras que el 31,5% tiene entre 11 a 15 años.
- El 100% (19) de las empresas analizadas son formales.
- El 42,1% (8) de las empresas tienen de 1 a 2 trabajadores permanentes.
- El 47,4% (9) de las microempresas no tienen trabajadores eventuales.
- El 89,5% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias y como una forma de subsistencia.

Respecto al financiamiento

- El 89,5% (17) de los microempresarios financia su actividad empresarial por terceros.
- El 73,6% (14) de las microempresas han sido financiados por el Banco de Crédito y la Caja Maynas.
- El 42,1% (8) de las microempresas pago una tasa de interés del 2.5%.
- El 73,7% (14) considera que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades a las microempresas.
- El 47,4% (9) solicito 2 veces crédito el año 2016.
- Al 100% (19) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado el año 2016.
- El 89,5% (17) recibieron créditos a corto plazo y en los montos solicitados.
- Al 57,9% de las microempresas se les otorgaron créditos entre 5,000 a 20,000 soles.

Respecto a la rentabilidad

El 89,5% (17) de los microempresarios invirtió el crédito otorgado en capital de trabajo (madera).

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más personas a este rubro de la micro empresa de la madera que hay oportunidad para todos en especial gente joven.
- Que las mujeres se atrevan a participar en las MYPEs del rubro de la madera aserrada, ya que no tienen ninguna limitación.
- Que los microempresarios continúen estudiando con la finalidad de mejorar sus conocimientos y poner en práctica en el rubro de la madera.
- Que el trabajo en el rubro de la madera aserrada sirva para tener más familias casadas.
- Que se preparen en instituciones de para optar algún grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro de la madera aserrada.

Respecto a las características de las microempresas

- Que se continúe con la formalidad de las empresas que es necesario para nuestro país.
- Es necesario que las micro empresa tengan un personal permanente para mayor confianza de los microempresarios.
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas).
- Que continúen con la rentabilidad que es el fin para el que se crea una microempresa.

Respecto al financiamiento

- Que en lo posible traten de trabajar con financiamiento de familiares o amigos, para así evitar el pago de intereses.
- Que al momento de requerir un crédito, primero hagan un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.

- Que busquen una tasa de interés baja para obtener mayor rentabilidad.
- Que las entidades financieras y otras brinden mayores facilidades a los microempresarios.
- Que eviten solicitar créditos a no ser que sea algo planificado.
- Que estudien a las entidades financieras de la zona para que puedan tomar una decisión al respecto.
- Que traten en lo posible de no solicita crédito para evitar sobre costos.
- Que cuando soliciten créditos estas sea a largo plazo con un interés bajo.
- Que continúen manteniendo la solvencia económica para ser pasible de créditos.
- Que soliciten el préstamo la cantidad que puedan devolver si afectar la microempresa.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Actualidad Empresarial. La rentabilidad económica y financiera de la

empresa. [serie en internet]. 2006. [citada 2010 Abril 13]; 111:

disponible <http://www.docstoc.com/docs/3266391/APUNTES-DE->

GESTI%EF%BF%BDN-LA-RENTABILIDAD-

ECON%EF%BF%BDMICA-Y-FINANCIERA-EN-LA/

Arostegui A. A. (2013), Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas Tuvo como objetivo: Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las

pequeñas y medianas empresas. (Tesis de maestría Universidad Nacional de la Plata-Argentina). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Benancio D. & Gonzales Y. (2013), El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney, período 2012. (Artículo científico Revista In Crescendo Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:mtOt6ZBSpZkJ:revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo/article/download/817/483+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Brealey y Myers (1993: 484), www.eumed.net › Observatorio de la Economía Latinoamericana Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484),

Campana A. (2012), ¿Qué sucede con las microempresas en el Perú?. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-sociales-y-politicas/que-sucede-con-las-microempresas-en-el-peru.html>

Del Águila R. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Campo Verde, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Espinoza A. (2009), Las microempresas ¿pueden crecer? Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2009/11/09/las-microempresas-pueden-crecer>

Escobedo L. (2014), Evolución de la teoría sobre estructura financiera óptima en las empresas. Recuperado de <http://caribeña.eumed.net/estructura-financiera/>

Ferruz L. (2000), La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.

Fernández (2003: 19), www.eumed.net > Observatorio de la Economía LatinoamericanaProposición III: Fernández (2003: 19),

Instituto de Incidencias Ambientales (2009), Desafíos y oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas forestales de Guatemala. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i1267s/i1267s00.pdf>

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), Ética de la Investigación. Integridad Científica. En (Ed), Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones

Latameconomy.org (s/f), Caracterización y política de pymes en América Latina. Recuperado de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/traits-and-policies-of-latin-american-smes/>.

Ley N° 30056, Modificación Ley de Mypes, El Peruano Julio 2013

Lucas A. (2011), Teoría del Financiamiento. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>

Loreto Wikipedia la enciclopedia libre (2016), https://es.wikipedia.org/wiki/Departamento_de_Loreto

Martínez M. A. (2013), Relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento, con el crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/403/RELACION%20DEL%20ENTRENAMIENTO%20CAPACITACION%20Y%20FINANCIAMIENTO.htm>

Modigliani y Miller (MM) en (1958), <https://www.ucema.edu.ar/conferencias/download/2008/MM>.

Nair C. T. (2007), Escala, mercados y economía: Las empresas pequeñas en un entorno en vías de mundialización. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/010/a1346s/a1346s02.htm>

Navarro N. A. (2004), El sistema financiero. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/el-sistema-financiero/el-sistema-financiero.shtml>

Pérez O. (2011), Estudios de mercado de cedrela odorata en Bolivia, Brasil y Perú. [Versión Adobe Digital] Recuperado de http://www.itto.int/files/user/cites/peru/4.%20Estudio%20mercado%20C.%20odorata%20BoBraPe_byOscar_Perez.pdf

Rocha A. (2011), Estrategias de financiamiento de las pymes de la industria de alimentos, subsector panadero de Valledupar, Colombia. (Tesis de magíster en Gerencia de Empresas Mención: Gerencia Financiera. Universidad de Zulia-Venezuela). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/115/TDE-2014-11-12T10:01:38Z-5389/Publico/rocha_lengua_asdrubal_ll.pdf

Romero T. (2011), España: Pymes firman contratos fijos pese a la crisis. Avance Mypes [Mensaje en un Blog]. Recuperado de <http://avancemypes.blogspot.com/2011/01/espana-pymes-firman-contratos-fijos.html>

Saavedra H. S. (2011), en su tesis, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industria – rubro transformación forestal, del distrito de Manantay, período 2009–2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.

Sánchez, J. (2002). Análisis de la rentabilidad de la empresa. 2002. [citada 2010 Abril 13]. Disponible desde:[http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economic a&start=0&sa=N](http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=teorias+de+la+rentabilidad+economica&start=0&sa=N)

SOSA C. (2007). “El Valor de la Segmentación como Instrumento para Incrementar la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas”.

SUNAT (2008), Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Tello S. Y. (2014), Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=11&ved=0ahUKEwiD5pSXjpHLAhWKqx4KHYYKZCbY4ChAWCBkwAA&ur>

l=http%3A%2F%2Frevistas.uap.edu.pe%2Fojs%2Findex.php%2FLEX%2Farticle%2Fdownload%2F623%2F508&usg=AFQjCNEBvCTtBEbLnKfVuqFYmQZeSnnwQA&bvm=bv.115277099,d.dmo

Teoría de la agencia en 1976 por Jensen y Meckling.

www.bdigital.unal.edu.co/8459/1/germanalbeirocastaño/duque.1999.pdf

de GA Castaño Duque - Citado por 13 - Artículos relacionados.

Turnero P. (s/f), La microempresa en el contexto de la globalización. Recuperado de

<http://www.monografias.com/trabajos100/microempresa-contexto-globalizacion/microempresa-contexto-globalizacion.shtml>

Ucayali Interactiva (2013), Datos Generales de la Región Ucayali. Recuperado de

<http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>

Vásquez F. (2008), Incidencias 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, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

[Yaya P. \(1991\), ¿Qué es financiamiento? Recuperado de](http://www.yaya.com.pe/que-es-financiamiento/)

<https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080212192020AANL9j>

[W](#)

Zorrilla J. P. (2004), Importancia de las Pymes en México y el mundo. Recuperado de

<http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

**DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS DE
PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO**

Yo, Ocmin Navarro Henry, identificado con DNI N° 05384754, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Punchana, 2016”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Punchana, diciembre de 2016

.....

Ocmin Navarro Henry

DNI N° 05384754

MATRIZ DE CORRELACIÓN DE DATOS

		Edad de los representantes legales	Sexo de los representantes legales	Grado de instrucción de los representantes	Estado civil de los representantes	Profesión u ocupación de los representantes	Tiempo en el sector y rubro empresarial	Formalidad de las Mypes	Número de trabajadores permanentes	Número de trabajadores eventuales	La empresa se formó para obtener ganancias	La empresa se formó por subsistencia	Entidades bancarias a las que recurre para obtener financiamiento	Tasa de interés que paga	Cómo financia su actividad productiva	Entidades financieras que otorgan mayores facilidades	Cuántas veces solicitó crédito	Entidad financiera a la que solicitó crédito	Le otorgaron el crédito solicitado	Plazo del crédito solicitado	Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	Monto promedio otorgado	En que invitó el crédito obtenido	
Edad	C. de Pearson	1																						
	Sig. (unilateral)	-.584																						
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Sexo	C. de Pearson	-.584	1																					
	Sig. (unilateral)	.004																						
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Grado de instrucción	C. de Pearson	.834	-.384	1																				
	Sig. (unilateral)	.000	.052																					
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Estado civil	C. de Pearson	.267	-.071	.310	1																			
	Sig. (unilateral)	.135	.386	.098																				
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Profesión u ocupación	Correlación de Pearson	.311	-.195	.175	.140	1																		
	Sig. (unilateral)	.098	.212	.237	.283	.216																		
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Tiempo en el sector rubro	C. de Pearson	-.350	.360	-.272	-.365	.191	1																	
	Sig. (unilateral)	.071	.065	.130	.062	.216																		
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Formalidad de las Mypes	C. de Pearson	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
	Sig. (unilateral)																							
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
trabajadores permanentes	C. de Pearson	-.116	.180	-.080	-.129	-.178	-.176	a																
	Sig. (unilateral)	.318	.231	.373	.299	.233	.235																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Trabajadores eventuales	C. de Pearson	.277	-.172	.198	.415	.484	-.399	a																
	Sig. (unilateral)	.125	.241	.208	.039	.018	.045																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
se formó para obtener ganancias	Correlación de Pearson	-.081	-.177	.039	-.175	.318	-.159	a																
	Sig. (unilateral)	.371	.234	.438	.237	.092	.257																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
se formó por subsistencia	Correlación de Pearson	-.234	-.177	-.108	-.175	.094	-.159	a																
	Sig. (unilateral)	.167	.234	.330	.237	.351	.257																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Entidades bancarias	C. de Pearson	-.028	.230	.106	.479	.300	.301	a																
	Sig. (unilateral)	.455	.172	.333	.019	.106	.106																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Tasa de interés que paga	C. de Pearson	-.029	.088	.146	.490	.437	.402	a																
	Sig. (unilateral)	.453	.360	.275	.017	.031	.044																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
financia su actividad prod	C. de Pearson	.388	-.664	.255	.175	.353	-.159	a																
	Sig. (unilateral)	.050	.001	.146	.237	.069	.257																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
otorgan mayores facilidades	C. de Pearson	-.034	-.015	-.035	-.216	-.148	.222	a																
	Sig. (unilateral)	.445	.475	.443	.187	.273	.180																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
veces solicitó crédito	C. de Pearson	.456	-.490	.513	.318	.426	-.118	a																
	Sig. (unilateral)	.025	.017	.012	.092	.035	.316																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Entidad solicitó crédito	C. de Pearson	.121	-.190	.175	.107	.314	.101	a																
	Sig. (unilateral)	.312	.218	.237	.332	.095	.340																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
crédito solicitado	C. de Pearson	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
	Sig. (unilateral)																							
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Plazo del crédito solicitado	C. de Pearson	-.234	.244	-.108	.081	.318	.319	a																
	Sig. (unilateral)	.167	.158	.330	.371	.092	.092																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Los créditos otorgados	C. de Pearson	.226	-.177	.185	-.431	-.130	.159	a																
	Sig. (unilateral)	.176	.234	.224	.033	.299	.257																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Monto promedio otorgado	C. de Pearson	-.183	.361	.021	-.049	-.091	.433	a																
	Sig. (unilateral)	.227	.065	.466	.421	.356	.032																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
invitó el crédito obtenido	C. de Pearson	.073	.244	.185	-.175	-.353	.000	a																
	Sig. (unilateral)	.384	.158	.224	.237	.069	.500																	
	N	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19

BASE DE DATOS

Edad	Sexo	Instrucción	Estado	Profesiones	Tiempo	Formalidad	Trab.Perman	Trab.Event	Fines.Empres	Formxsubsist	Entid.Bancas	Tasa.Interes	Financiam	Ent.may.facil	Veces.solicit	Ent.solic.cred	Crédi.torgado	Plazo.credít	Otorgó.mont	Monto.credít	Inv.del.cred
1	1	3	2	1	3	0	0	0	1	0	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1
1	1	1	2	1	3	0	1	0	1	0	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1
3	1	7	3	2	2	0	1	3	1	0	3	3	2	1	3	2	1	1	1	2	1
0	2	1	2	2	4	0	2	0	1	0	3	3	2	1	1	2	1	1	1	2	1
1	1	3	2	1	1	0	2	0	1	0	1	1	2	1	2	3	1	1	1	1	1
1	1	1	1	3	4	0	0	1	1	0	2	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1
3	1	7	3	3	3	0	1	3	1	0	4	3	2	1	3	3	1	1	1	1	1
0	2	1	2	1	3	0	3	2	1	0	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2
1	1	3	1	2	1	0	2	3	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	4	0	2	0	1	0	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1
3	1	7	2	2	3	0	1	0	1	0	3	3	2	1	3	2	1	1	1	2	1
0	2	1	2	2	4	0	0	0	1	0	3	3	2	1	1	3	1	2	1	3	1
1	1	3	2	3	4	0	2	2	2	0	3	3	2	2	2	3	1	2	1	1	1
<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>3</u>	<u>1</u>	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>
<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>

FIABILIDAD

TABLA DE FIABILIDAD

Resultados creados		03-feb-2017 15:33:01
Comentarios		
Entrada	Datos	F:\VOCMIN DATOS.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos1
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
Manipulación de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos se basan en todos los casos con datos válidos.
Sintaxis		FRECUENCIAS VARIABLES=Edad Sexo Instrucción Estado Profesionales Tiempo Formalidad Trab.Permanentes Trab.Eventuales Fines.Empres Formaciónxsubsistencia Entidad.Bancarias Tasa.Interes Financiamiento Entidades.mayor.facilidad Veces.solicito.credito Entidad.solicitó.crédito Crédito.otorgado Plazo.crédito.solicitado Otorgó.monto.solicitado Monto.crédito.otorgado Inversión.del.crédito /BARChart PERCENT /ORDER=ANALYSIS.
Recursos	Tiempo de procesador	00 00:00:00,000
	Tiempo transcurrido	00 00:00:00,000

Resumen del procesamiento de los casos

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	19	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	19	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,528	25

Cuestionario



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Cuestionario aplicado
a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas
Empresas 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 **Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada en el distrito de Punchana, 2016**”

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

Encuestador (a):..... Fecha:/ /2015

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

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 No Universitaria Completa..... .Superior No Universitaria Incompleta.... Superior Universitaria Completa.....
- 1.4 Estado Civil:** Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....
- 1.5 Profesión**.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1** Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2** La Mype es formal:.....La Mype es informal:.....
- 2.3** Número de trabajadores permanentes.....
- 2.4** .Número de trabajadores Eventuales.....
- 2.5** La Mype se formó para obtener ganancias: Si..... No.....
- 2.6** La Mype se formó para subsistir Sí....No..

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1** Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (Autofinanciamiento): Si.....No.....
- 3.2** Con financiamiento de terceros: Sí.....No.....

Si el financiamiento es de terceros:

- 3.3** A qué entidades recurre para obtener Financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.4** Que tasa interés mensual paga a las Entidades Bancarias
- 3.5** Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.6 Qué tasa de interés mensual paga a las entidades no bancarias

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

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

3.8 En el año 2016: Cuántas veces solicitó crédito.....

3.9 A qué entidad financiera.....

3.10 Le otorgaron el crédito solicitado.....

3.11 El crédito fue de corto plazo.....el crédito fue de largo plazo.....

3.12 Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si... No.,.....

3.13 Monto Promedio Otorgado.....

3.14 En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%)

..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......Activos fijos
(%)..... Programa de capacitación (%)......Otros -

Especificar:

.....%.....

Punchana, Noviembre de 2016