



---

**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 motopartes y lubricantes de  
los distritos de Yarinacocha y Calleria,

2016”

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

**AUTOR:**

Br. Zoila Sadith Marin Sandi

**ASESOR:**

Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez

**PUCALLPA – PERÚ**

**2016**

**PÁGINA DEL JURADO**

.....  
**Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO**  
**PRESIDENTE**

.....  
**Mg. CPCC. SILVIA VIRGINIA MONTOYA TORRES**  
**SECRETARIA**

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

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

## **DEDICATORIA**

**Dios,**

Quien es mi guía, en todo este momento, por aportar buenas cosas a mi vida presente y a futuro por los grandes lotes de felicidad y de diversas emociones que siempre me han causado.

## **AGRADECIMIENTO**

- Primeramente agradezco a la universidad Católica Los Ángeles De Chimbote por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puerta de su seno de enseñanza para poder estudiar mi carrera.
- Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento así como también haberme tenido toda la paciencia del mundo para guiarme durante todo el desarrollo de mi tesis.

## **DECLARACIÓN JURADA**

Yo, Zoila Sadith Marin Sandi, identificado con DNI N° 74778150, estudiante de taller de investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con la tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes y lubricantes del distrito de Yarinacocha y Callería , 2016”.

Declaro bajo juramento:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada: es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

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 derive, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.

Pucallpa, 06 de diciembre del 2016

-----  
Zoila Sadith Marin Sandi

DNI: N° 74778150

## **PRESENTACIÓN**

Señores del jurado

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Escuela de Contabilidad de la Universidad Los Ángeles de Chimbote, sometemos a vuestro criterio y consideración la presente proyecto de Tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016”.

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a la información obtenida de manera teórica y práctica y mediante los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional aplicando la metodología de investigación propia para este tema y especialidad, consultas bibliográficas que he realizado y consciente de las limitaciones a que estamos expuestos en el desarrollo del mismo.

Estoy convencido que será una buena fuente de consulta, dado la importancia que tiene el Sector Comercio en la Economía de la Región.

La autora.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes en los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 micro y pequeñas empresas (Mypes) a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 67% son del sexo masculino; el 40% tiene superior no universitario incompleto, y el 33% tiene superior universitaria incompleta. El 74% tienen entre tres a más de siete años en el rubro empresarial; el 73% posee trabajadores permanentes, el 86% posee trabajadores eventuales; el 73% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancia.

Finalmente, el 67% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades bancarias con 67%; en el año 2016 el 45% obtuvieron crédito financiero Banco de Crédito y del Banco Continental; de los créditos recibidos el 67% fueron a largo plazo; el 67% pagó el 8% de tasa de interés mensual, el 74% obtuvo crédito entre S/.20,000 a S/.50,000, el 60% preciso que invirtió su crédito en mercaderías, mejoramiento y/o ampliación de local y suministros e insumos.

**Palabras clave:** Financiamiento, Mypes.

## **Abstract**

### **SUMMARY**

The main objective of the research was: To determine and describe the main characteristics of the financing of small and medium-sized enterprises in the field of motorcycles and lubricants in the districts of Yarinacocha and Calleria, 2016. The research was quantitative-descriptive, non-experimental-transversal -retrospective, for the collection of information was chosen in a form directed to 15 micro and small enterprises (Mypes) to whom a questionnaire of 20 closed questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: 80% of the legal representatives of the Mypes surveyed, their age ranges from 26 to 60 years; 67% are male; 40% have incomplete non-university undergraduates, and 33% have incomplete university degrees. 74% have between three and more than seven years in business; 73% have permanent workers, 86% have temporary workers; 73% said that the formation of the Mypes was for profit.

Finally, 67% receive financing from third parties; Being these of banking entities with 67%; In 2016 45% obtained financial credit Banco de Crédito and Banco Continental; Of the credits received were 67% in the long term; 67% paid 8% monthly interest rate, 74% obtained credit from S / .20,000 to S / .50,000, 60% accurate that they invested their credit in merchandise, improvement and / or expansion of premises and supplies and supplies.

Key words: Financing, Mypes.

## INDICE

<b>Página del Jurado</b>	ii
<b>Dedicatoria</b>	iii
<b>Agradecimiento</b>	iii
<b>Declaración Jurada</b>	iv
<b>Presentación</b>	v
<b>Resumen</b>	vi
<b>Abstract</b>	vii
<b>INDICE</b>	viii
<b>TÍTULO DE LA TESIS</b>	xvi
<b>INTRODUCCION</b>	17
<b>PLANTEAMIENTO DE LA TESIS O PROBLEMA</b>	22
Enunciado del problema	22
Objetivos de la investigación	22
Objetivo general	22
Objetivos específicos	22
<b>MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL</b>	24
Antecedentes	24
Internacional	24
Nacional	28
Regional	29
Bases teóricas	31
<b>METODOLOGÍA</b>	47



Diseño de la investigación	47
Población y muestra	48
Población	48
Muestra	48
Definición y operacionalización de las variables	49
Técnicas e instrumentos	51
Método o Plan de análisis de datos	52
Matriz de consistencia	53
<b>RESULTADOS</b>	56
<b>CONCLUSIONES</b>	82
<b>RECOMENDACIONES</b>	82
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	83
<u>ANEXOS</u>	89
<b>Tabla de Fiabilidad</b>	91
Validación de instrumentos por alfa de Cronbach	92
Resumen del procesamiento de los casos	94
Base de Datos	95

## TABLA

Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	56
Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	57
Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	58
Tabla N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	59
Tabla N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	60
Tabla N° 06: Tiempo que se dedica al sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	61
Tabla N° 07: Distribución porcentual de la Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	62
Tabla N° 08: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería,	63

2016.	
Tabla N° 09: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	64
Tabla N° 10: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	65
Tabla N° 11: Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	66
Tabla N° 12: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	67
Tabla N° 13: Nombre de institución financiera y tasa de interés que paga de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	68
Tabla N° 14: Entidades financieras que otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	69
Tabla N° 15: Cantidad de veces que solicitó crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	70
Tabla N° 16: Entidad no financiera solicitó el crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	71

Tabla N° 17: A qué tiempo fue el crédito solicitado por los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	72
Tabla N° 18: Tasa de interés que pagó los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	73
Tabla N° 19: Créditos otorgado fueron montos solicitados por los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	74
Tabla N° 20: Monto de crédito solicitado por los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	75
Tabla N° 21: Inversión del crédito financiero que obtuvieron los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	76

## GRAFICO

- Gráfico N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 56
- Gráfico N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 57
- Gráfico N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 58
- Gráfico N° 04: Estado civil de los representantes de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 59
- Gráfico N° 05: Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 60
- Gráfico N° 06: Tiempo que se dedica al sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 61
- Gráfico N° 07: Distribución porcentual de la Formalidad de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las 62

micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.

- Gráfico N° 08: Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 63
- Gráfico N° 09: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016 64
- Gráfico N° 10: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 65
- Gráfico N° 11: Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 66
- Gráfico N° 12: Financiamiento de terceros de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 67
- Gráfico N° 13: Nombre de institución financiera y tasa de interés que paga de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 68
- Gráfico N° 14: Entidades financieras que otorga mayores facilidades para la obtención del crédito de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016. 69

Gráfico N° 15: Cantidad de veces que solicitó crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	70
Gráfico N° 16: Entidad no financiera solicitó el crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	71
Gráfico N° 17: A qué tiempo fue el crédito solicitado por los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	72
Gráfico N° 18: Tasa de interés que pagó los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	73
Gráfico N° 19: Créditos otorgado fueron montos solicitados por los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	74
Gráfico N° 20: Monto de crédito solicitado por los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	75
Gráfico N° 21: Inversión del crédito financiero que obtuvieron los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.	76

## **Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes, de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016”



## I. INTRODUCCIÓN

En el mundo las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de servicio y comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal, muchas veces por las políticas burocráticas y limitado acceso al financiamiento por parte de las entidades que otorgan crédito.

Navarrete & Moratalla (2000), expresan que las Mypes en Andalucía-España y en Europa aglutinan el mayor número de empresas. Según datos del Instituto Nacional de Estadística-INE., “España en Cifras 2000”, al 1 de enero de 2000, el número de empresas en las que empleaban 20 o más trabajadores era de 71.664 (Empresas activas), sobre un total de 2.595.392 a esa fecha y el número de empresas en donde no tenían asalariados era de 1.417.221. Estos datos nos permiten constatar la importancia de estas pequeñas empresas dentro del tejido empresarial español y andaluz en concreto.

Barquero (2003), sostiene que Las Pymes representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del empleo total en el Japón, siendo un poco mayor la contribución al empleo en el área de servicios que en el de manufactura. Históricamente las PYMES han jugado un papel primordial, al manufacturar partes y componentes utilizados en la producción de bienes finales por las grandes empresas, lo cual hace imposible entender el éxito económico de Japón sin reconocer la labor de las Pymes.

Estas se han incorporado en la economía japonesa de diversas maneras, tales como la subcontratación en varias regiones e industrias, las cadenas de producción locales, la complicada división del trabajo entre varias firmas en el flujo vertical de bienes que comprende muchas industrias, y en las complicadas relaciones transaccionales entre firmas. La mayoría de las Pymes en el sector de la

manufactura dependen de las cadenas de producción locales y en las relaciones de subcontratación para sobrevivir.

Las Pymes japonesas han logrado sobrevivir explotando sus habilidades de aplicar técnicas de labor intensiva y creando nichos de mercado a través de la diferenciación de sus productos. Sin embargo, lo más sorprendente de las Pymes japonesas es como han logrado mantener una posición importante en el sector manufacturero, donde se han destacado en dos áreas principales, la producción de bienes autóctonos y de partes y componentes para productos occidentales.

Es más Barquero, manifiesta que los Bienes autóctonos son los productos alimenticios y de uso casero asociados con el estilo de vida japonesa, en cuya producción las Pymes pudieron sobresalir ya que dichos bienes son generalmente producidos en empresas pequeñas y familiares. En el caso de la producción de partes y componentes para productos occidentales, las Pymes se lograron posicionar debido a su habilidad para absorber mano de obra más barata, lo cual les permitió usar técnicas de mano de obra intensiva mucho menos costosas que las utilizadas por las grandes empresas.

También Barquero, manifiesta que en el año 1997, las Pymes Coreanas representaban el 69.3% del empleo, 46.5% del valor agregado y 46.3 % de la producción en el área manufacturera, los que son porcentajes considerablemente altos. Debido a la falta de estadísticas diferenciadas por tamaño de empresa no se pudo obtener datos de los demás sectores, se estima, sin embargo, que dichos porcentajes son mayores en el área de servicios. Una característica interesante de las Pymes coreanas es que han adquirido la mayoría de su tecnología a través de la imitación, a través de la ingeniería de reversa y la compra de equipo de segunda mano de las grandes empresas.

Tello S. Y. (2014), en “Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo del país”, manifiesta que las Mypes en Europa se promueven 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 industrializado 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 % del producto bruto interno proviene de la pequeña y mediana industria. 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.

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.

Concluye Tello, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno PBI. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al mismo tiempo, a diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las PYME en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas.

Organización Internacional del Trabajo – OIT (2015), En “Micro y pequeñas empresas son clave para mejorar el empleo y transformación productiva de América Latina y el Caribe”, manifiestan que las Mypes representan casi 99% de las unidades productivas, y junto con los trabajadores por cuenta propia generan tres cuartas partes de todos los puestos de trabajo. Pero están asediadas por problemas de baja productividad, falta de apoyo y alta informalidad. Las 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y el Caribe tienen una “importancia crítica” para el futuro de la región pues generan la mayor parte del empleo, pero al mismo plantean un desafío estratégico para los países pues son los principales nichos de informalidad y baja productividad. El predominio de las MYPE en la estructura productiva genera grandes brechas de

trabajo decente y condiciones laborales, y al mismo tiempo es un freno para el crecimiento de la productividad y de las economías en general.

Cohen M. y Baralla (2012), en “La situación de las PyMes en América Latina”, afirma en relación con el acceso al financiamiento a través del sistema bancario, se observa que existe una gran diversidad entre los países. Sin embargo independientemente del país que se analice, en general las PyME tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, lo cual puede significar una desventaja importante para las empresas del país.

Guerra A. (s.f.), en “Promoción del desarrollo empresarial: Tecnología y Financiamiento”, precisa que el Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeñas Empresas – SEBRAE, es una sociedad civil sin fines de lucro financiada por el sector privado, también son privados, por medio de un tributo equivalente al 0.3% de la nómina salarial. Es eminentemente de una institución tecno-servidora para las Mypes, tiene una contribución ordinaria del orden de 450 millones de dólares, con cerca de 4,500 funcionarios y empleados en todo Brasil.

Agrega Guerra que existen alrededor de 5 millones de pequeños negocios formales que representan el 20% de las Pymes, acá la desigualdad es latente y probablemente 26 millones de empleos. Existen también las Mype informales con 10 millones de pequeños negocios, y lo más interesante es que prácticamente el 93% de esas pequeñas empresas informales son lucrativas, dieron excedentes económicos. También tenemos la diversidad con una baja competitividad principalmente cuando hablamos de exportación. Presentan además una alta mortalidad.

Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), en “Políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú”, precisa que las Mypes en el Perú conforman el grueso del tejido empresarial. Incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95% de las unidades empresariales. El fortalecimiento de este sector es, pues, crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las Mypes a mercados de crédito es un factor crucial. Durante la última década el sector de microfinanzas ha mostrado un enorme dinamismo, a

pesar de las crisis financieras internacionales y la prolongada recesión de fines de los noventas, que afectó la salud del sistema financiero. Si bien el avance ha sido importante, el reto de proveer acceso al crédito a costos razonables para las Mypes implica políticas consistentes de largo plazo y exigentes requisitos.

Empresa e Iniciativa Emprendedora (2011), en “Montar un negocio de repuestos de Automóvil”, precisa que emprender un negocio bajo los parámetros de micro y pequeña empresa corresponde a una persona dinámica, joven o de mediana edad, que, en principio, no tiene por qué poseer una formación específica, aunque es conveniente que tenga alguna experiencia en el sector. Es imprescindible que esta persona esté preparada para dar a los clientes una atención adecuada y que sea capaz de asesorarles y darles soluciones lo más rápidamente posible. Existe una amplia gama de productos con buena oferta y demanda que puede comercializar una empresa de partes y piezas de vehículos; entre éstos se pueden destacar: Neumáticos, llantas, espejos, tubos de escape, amortiguadores, embragues, correas, cadenas, volantes, frenos de mano, adhesivos, faros y artículos de iluminación, filtros, silenciadores, pastillas de freno, rodamientos, retenes, bombas de agua, discos, aceites, grasas, anticongelantes, etc. La captación de clientes es muy importante en los inicios para darse a conocer, así como una adecuada capacitación y financiamiento.

Guzmán L. M. (2010), en “Grasas lubricantes aplicadas a la industria”, precisa que no existe en el mundo máquina alguna por sencilla que sea no requiera lubricación, partes y piezas, ya que con esta se mejora tanto el funcionamiento, como la vida útil de los equipos y maquinarias. Es así que desde que empezaron a aparecer las primeras máquinas hasta la actualidad ha sido de muy buena oferta y demanda las piezas y partes de un vehículo, así como los combustibles, lubricantes y grasas, en este mercado juegan un papel de vital importancia en el mercado local las pequeñas y medianas empresas

Asimismo, según Ucayali Interactiva (2013), en “Datos Generales de la Región Ucayali”, ubican al departamento de Ucayali en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km<sup>2</sup>; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4

provincias con 15 distritos. Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en Agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08" Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín.

Tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa - Lima.

Agregando, el Gobierno Regional de Ucayali (2011), en su “Plan Operativo Institucional”, manifiestan que en la región Ucayali la actividad de las Mypes Industriales y Pesqueras, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación, financiamiento y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo.

Pasando al ámbito local, en los distritos de Yarinacocha y Calleria, existe una gran variedad de micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio; dentro de estos destaca el sector comercio rubro motopartes y lubricantes, que cubre la demanda local, nacional e internacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en los distritos de, Yarinacocha y Calleria concentrándose la mayoría de ellos en los distritos ya mencionados, lugares elegidos para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen el financiamiento en el desarrollo y crecimiento de la micro y pequeñas empresas. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden a no a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan.

## **ENUNCIADO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

**¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016?**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016.

### **OBJETIVO GENERAL,**

No hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.
- Describir y analizar las principales características del financiamiento de la micros y pequeñas empresas del ámbito de estudio

Finalmente, esta investigación se justifica, porque las Mypes cumplen un rol muy importante en nuestra economía, por ello el presente estudio se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento al cual pueden acceder las Mypes, las barreras que impiden obtener un préstamo, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas son rentables o no.

Tello S. Y. (2014), en “Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo del país”; precisa que la microempresa en el Perú representan 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 %7. Ello refleja que la mayor parte de la población peruana se encuentra laborando para una microempresa.

La informalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. 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. Por diferentes causas, como exigencias burocráticas, temor a que sus ganancias se vean afectadas por temas tributarios, así como falta de fondos.

Las Mypes cumplen un rol importante en nuestra economía, por ello el presente estudio se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento al cual pueden acceder las Mypes, las barreras que impiden obtener un préstamo, cuantos programas existen para capacitar a los empresarios, trabajadores y si estas empresas son rentables o no.

Finalmente, la investigación también se justifica por que servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos, comercio y de servicios de los distritos de Yarinacocha y Calleria y de otros ámbitos geográficos de la región y del país, por otro lado servirá de medio para obtener mi título de contador público y para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Filial Pucallpa, 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 (tesis).

## **II. REVISION DE LA LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Lefcovich M. (2008), en su artículo científico “Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” en Madrid-España; tuvo como principal objetivo y pretensión servir como elemento de prevención para todos aquellos que son o pretendan ser propietarios de pequeñas empresas. Basada en una profunda investigación queremos servir a todos los individuos que poseyendo un sueño, depositan su tiempo, trabajo, esfuerzo y capital en la búsqueda de un mejor futuro.



Quienes crean empresas pequeñas lo hacen desconociendo las escasas probabilidades de supervivencia o a pesar de ellas. La experiencia demuestra que el 50% de dichas empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. Según revelan los análisis estadísticos, el 95% de estos fracasos son atribuibles a la falta de competencia y de experiencia en la dirección de empresas dedicadas a la actividad concreta de que se trate.

Concluye Lefcovich explicando algunos factores y los riesgos que las pequeñas empresas incurren y que les conlleva al fracaso:

**Falta de experiencia.** La carencia de experiencia tanto en la administración de empresas, como en la actividad que se ha de desarrollar comporta un elevadísimo riesgo para los pequeños propietarios. Carecer de experiencia constituye en sí la base fundamental de todas las demás causas que llevan al fracaso. Es necesario volver a subrayar el hecho de que no basta con contar con experiencia en materia de negocios, además es necesario contar con experiencia en el ramo en particular a la cual se dedique.

**Falta de dinero/capital.** Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

**Mala ubicación.** La ubicación suele ser un factor no tenido debidamente en cuenta a la hora de comenzar determinadas actividades. Ella tiene suma importancia en cuanto a la facilidad de estacionamiento para los clientes, las características del entorno, las especialidades propias de la zona, los niveles de seguridad del lugar, la cantidad de

personas que pasan por el lugar, los niveles de accesibilidad entre otros. Ubicarse en el lugar incorrecto en función de la actividad constituye desde un principio un problema. Ubicarse en el mejor lugar comporta mayores gastos en concepto de alquiler y menores niveles de gastos en publicidad; razones éstas, como las anteriormente mencionadas que deben evaluarse convenientemente a la hora de evitar inconvenientes para el desarrollo de las futuras operaciones de la empresa.

**Falta de enfoque.** La ausencia o escaso nivel de enfoque constituye uno de las principales causas de fracasos. Querer serlo todo para todos es algo insostenible en el tiempo. Ello está motivado en la incapacidad de atender eficaz y eficientemente todos los rubros y clientes, debido a no contar ni con los recursos humanos, ni materiales, ni directivos para atenderlos de manera óptima. Generalmente ésta falta de enfoque lleva entre otras cosas a un mal manejo de inventarios, donde se acumulan artículos de baja rotación que aparte de reducir los niveles de rentabilidad, quitan liquidez a la empresa.

**Mal manejo de inventarios.** Relacionado al punto anterior, como así también a la carencia de información relevante y oportuna, lleva a la empresa a acumular insumos y productos finales, o artículos de reventa en una cantidad y proporción superior a la necesaria. Este punto se relaciona también muy directamente con los altos niveles de desperdicios y despilfarros.

**Excesivas inversiones en activos fijos.** Querer hacer efectos demostrativos mediante costosos gastos en remodelaciones, y máquinas por encima de las necesidades y capacidades inmediatas de la empresa. Estos gastos en activos fijos quitan capacidad de liquidez. Muchas veces lo que pretende el empresario es tener lo último en materia tecnológica sin saber bien porqué. Sólo contando con importantes fondos propios, y estando motivados ellos en un efecto directo sobre los niveles de ingresos, estará justificados tales tipos y niveles de gastos.

**Falencias en materia de créditos y cobranzas.** No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes

y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están directamente vinculadas con otras falencias de la empresa como son la falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

**Problemas de comercialización.** Los mismos tienden a dificultar y hacer poco rentables inclusive a los mejores productos y servicios que se tenga en oferta. Planificar debidamente los sistemas de comercialización y distribución, gestionando debidamente los precios, publicidad y canales de distribución es de importancia fundamental.

**Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez.** Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.

### **2.1.2 Latinoamericano**

De la Mora M. J. (2006), en su tesis “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima” en México, cuyo objetivo general fue Analizar las necesidades de financiamiento de las empresas pequeñas del sector manufactura en el Municipio de Colima; la población objetivo fueron todas las empresas pequeñas del sector manufactura que lo componen 78 empresas de las cuales mediante un análisis estadístico se determinó un tamaño de muestra de 30 empresas cuya selección fue al azar.

Los resultados fueron, actualmente los proveedores son la fuente principal de financiamiento para las pequeñas empresas, pero en un futuro cambian hacia la adquisición de crédito de la banca, destinados a

la innovación de productos derivando como consecuencia en el desarrollo del sector manufactura.

### **2.1.3 Nacional**

Benel M. (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra venta de repuestos – autopartes, distrito de Piura –período 2010-2011”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio del rubro compra / ventas de repuestos – autopartes del distrito de Piura – periodo 2010-2011. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto al perfil de las Mypes, con respecto a los empresarios: el 47% son adultos, el 40% posee secundaria completa y el 47% son casados. Respecto a las características de las MYPEs: Del 100% s el 73% se dedica al negocio por más de 03 años, 67% afirman que su empresa es formal, el 53% tienen entre 2 a 4 trabajadores permanentes, el 40% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: 67% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, 100%de los encuestados el 40% solicito un crédito en el banco de crédito, 40% ha invertido el crédito obtenido en el capital de trabajo Respecto a la capacitación: el 73% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo y el 11% sí lo recibió, 47% ha recibido solamente un curso de capacitación. Respecto a la rentabilidad: del 100% de los encuestados, el 53% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, 27% afirma que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los 2 últimos años, el 40% opina que no ha disminuido y el 33% no sabe precisar.

Rengifo M. A. (2011), en su tesis “El Crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto”, cuyo objetivo fue el estudio del crédito y su incidencia sobre la rentabilidad de las microempresas del distrito de Tarapoto. El estudio fue de tipo transversal, orientado a la comprobación de la hipótesis causal, se investigó los factores que interactúan sobre la rentabilidad en los diferentes tipos de microempresas comerciales del distrito de Tarapoto. Para la discusión de resultados se utilizó los métodos sintético, inductivo y correlacional. La información se recopiló directamente de fuentes primarias como son los microempresarios comerciales a nivel del distrito de Tarapoto entre los principales resultados encontrados podemos citar: Primero, el 61% de las microempresas no tiene personería jurídica y el 78% se encuentran comprendidas en los regímenes simplificado y especial del Régimen General del Registro Único del Contribuyente, exhibiendo un bajo nivel de gestión empresarial que las impide acceder a los créditos que ofrece la banca formal y de segundo piso. En segundo lugar, el 73.7% de los microempresarios comerciales muestran desinterés por capacitarse sostenidamente en el tiempo y el 37.3% no hace uso de medio de publicidad alguna, deduciéndose una falta de visión empresarial tanto para crecer y desarrollarse. Los resultados de la estimación del modelo econométrico nos condujo a reafirmar parcialmente la hipótesis de investigación planteada, toda vez que, estadísticamente se pudo contrastar que los niveles de rentabilidad de las microempresas comerciales de la ciudad de Tarapoto tienen relación directa con el acceso al crédito, la publicidad realizada, y, el grado de instrucción y estándares de capacitación de los conductores de las mismas.

#### **2.1.4 Regional**

Orohe M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro librería del distrito de Calleria – Pucallpa, provincia de Coronel Portillo –período 2011-2012”, cuyo objetivo general fue:

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callarúa - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 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: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 100% son del sexo masculino, el 66% tiene primaria incompleta; Respecto a las características de las Mypes: El 83% tienen entre cinco a siete años en el rubro empresarial, el 83% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 67% tiene entre dos y más de tres trabajadores eventuales, el 50% formó su Mypes por obtención de ganancias, el 50% por subsistencia; Respecto al financiamiento: El 100% manifestaron que financia su negocio por intermedio del Scotiabank, en el año 2011 el 67% solicitó crédito a largo plazo, el 67% recibieron créditos en los años 2011 y 2012 lo invirtieron en capital de trabajo, el 33% en compra de activos fijos; Respecto a la capacitación: El 83% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 66% declararon que la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero, el 67% su personal si ha recibido capacitación, el 33% dijo que no, el 67% considera la capacitación como una inversión, el 100% consideran a la capacitación relevante, el 100% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 100% manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 83% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Laulate D. M. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector

comercio – rubro ferretería, del distrito de Calleria- Provincia de Coronel Portillo, periodo 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro ferretería del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2012-2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 55% son del sexo femenino. El 75% tienen entre cinco a más de siete años en el rubro empresarial. El 65% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros; el 69% de los créditos recibidos fueron corto plazo, mientras que el 31% restante fue a Largo plazo; el 85% recibieron créditos en los años 2011 y 2012, invirtieron en capital de trabajo. El 62% no recibieron capacitación antes del crédito recibido; el 55% no recibió capacitación en los dos últimos años; para el 100% la capacitación que tuvieron fue en inversión del crédito financiero; del 50% su personal si ha recibido capacitación; el 70% consideran que la capacitación es una inversión; el 70% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. El 65% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 70% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 95% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teorías del financiamiento**

Tamayo y Flores (2011), afirma que a diferencia de años pasados, ahora la oferta de crédito para las Pymes o Mypes ha aumentado sustancialmente porque no solamente hay instituciones que antes realizaban este tipo de préstamos, como las cajas municipales o algunos bancos especializados, que lo siguen haciendo; sino que ahora

las principales entidades financieras han comenzado a mirar el tema Mypes con mayor interés.

La teoría financiera se desarrolla bajo supuestos que generan conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un solo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Resulta más significativo en el caso de las Mypes, ya que sus características se diferencian de las grandes empresas.

Las Mypes poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, en este contexto las Mypes son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; el dinero invertido en los negocios es dinero perteneciente impersonal lo que significará problemas para el empresario y su inversión.

La formalización de las empresas es un elemento importante porque para algunos intermediarios financieros les importa si tienen el RUC o no, y cuánto tiempo tienen el RUC, porque ahora uno puede mirar en la base de datos de SUNAT o las centrales de riesgo, y saber si este RUC tiene deudas tributarias o no. En conjunto, el tema riesgo de crédito es un tema de información, información sobre el negocio, sobre central de deudores, tributos atrasados, pago de servicios públicos.

Entonces si hay un pequeño empresario que puede demostrar que es un buen cliente, y no se atrasa en sus cuentas de servicios públicos y sus tributos, es probable que tampoco se atrase en sus operaciones financieras. (Santiago, 2010).

Existe un enfoque de las siguientes teorías:

- **Modelo de Marris:** a partir de la que se analizaron los objetivos de gerentes en contraposición a los objetivos de los dueños (costos de agencias). Logran maximizar la tasa de crecimiento de la demanda (que maximiza la utilidad gerencial) y la tasa de crecimiento del capital (que maximiza la utilidad de los propietarios).



- **Teoría del Trade-off (Fuerzas Competitivas).** Sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento.

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

- **Teoría Pecking Order (Jerarquía de Preferencias).** Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

#### **La teoría tradicional de la Estructura Financiera**

Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la Estructura Financiera Óptima (EFO). Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” Resultado Bruto o de Explotación y “RN” Resultado Neto.

La teoría tradicional no tiene una teórica rigurosa, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, 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. (Calderón, 2009)

#### **Acceso al Financiamiento Según ley de las Mypes**

##### **a) Acceso al financiamiento**

Según el Artículo 28° de la Ley de las Mypes, El Estado promueve el acceso de las Mypes al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguro. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las Mypes y la entidad reguladora, a fin de proponer a su incorporación al sistema financiero. (Ramos M. 2011).

### **Fuentes del financiamiento**

El financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. (Rojas Y., 2009).

### **Fuentes y Formas de Financiamiento a Corto Plazo.**

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

- **Crédito Bancario:** Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el librador 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.
- **Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano (Cabrera M., 2007)

#### **Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.**

- **Hipoteca:** Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario (Asmundson I, 2011).

- **Acciones:** Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar

una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas (Fondo Monetario Internacional, 2000).

### **Supervisión de Créditos**

Según el Artículo 32° de la Ley de las Mypes, la supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 29° de la presente ley, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión, de proyectos y de asesorías y de consultorías de MYPEs; siendo retribuíos estos servicios en función de los resultados previsto. (Ramos M. 2011).

### **Capital de riesgo**

Según el Artículo 34° de la Ley de las MYPEs, El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPEs innovadoras que inicien su actividad y de las existencias con menos de dos años de funcionamiento. (Ramos M. 2011).

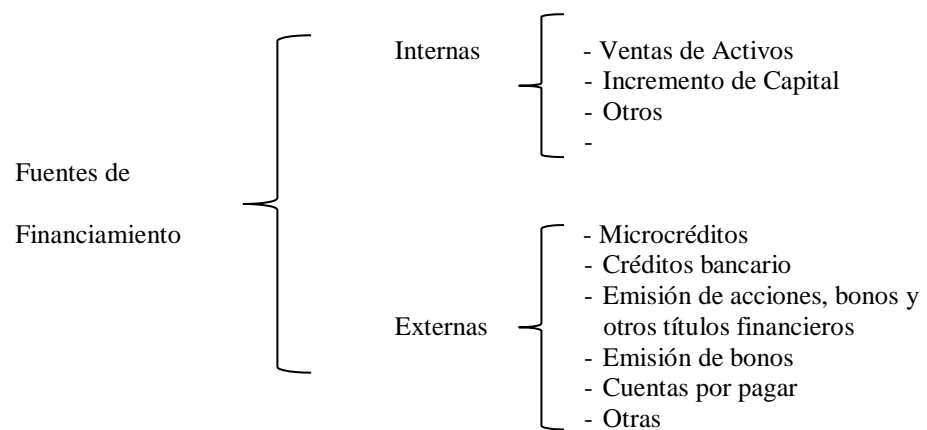
Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), sostienen en su obra “Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes”; toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio

de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

Continua Kong & Moreno que, la esencia, del financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.

#### Reinversión de utilidades



## Fuentes del Financiamiento

CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
FORMAL		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito
NO FORMAL	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora
		Público	Ministerio de Agricultura (MINAG) Banco de Materiales (BANMAT)
	Informal	1	Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.
Junta o Pandero			

**Fuente:** Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H. El financiamiento informal en el Perú. Pág. 103. 2001.

### 2.2.2 Teorías de la Mypes

**El financiamiento de las Mypes o Pymes en los países desarrollados:** En los Estados Unidos, donde el segmento representa casi el 98% de todas las empresas con empleados, la Agencia Federal

para el Desarrollo de la Pequeña Empresa comenzó en 1994 a realizar un seguimiento del otorgamiento de préstamos a las PYMEs. Desde entonces, la cantidad de préstamos para pequeñas empresas (definidos por esa entidad como los préstamos menores de US\$1 millón) se multiplicó más de cuatro veces, superando los 27 millones de préstamos valuados en más de US\$700 000 millones (o el 5% del PIB) en 2008 (Herrera, Limón y Soto, 2006).

La expansión considerable del crédito para pequeñas empresas en el mundo desarrollado en las últimas dos décadas puede ser uno de los motivos por los que solo el 30% de los países (desarrollados) de la OCDE dicen tener una brecha en el financiamiento mediante deuda para PYMEs (Vásquez, 2008).

El banco reestructuró sus operaciones sobre la base de esos datos y segmentó sus préstamos en dos programas: los programas de crédito, que ofrecen productos muy estructurados para las PYMEs más pequeñas, y financiamiento PYME, que ofrecen servicios más personalizados a las de mayor tamaño. Actualmente, el banco está mejorando sus capacidades de manejo de relaciones con clientes y de SIA a fin de emplear la información de su cartera actual para incrementar las ventas y desarrollar sus propios modelos de calificación crediticia (Mitnik, Descalzi y Ordoñez, 2010).

**El financiamiento de las MYPE o PYME en América Latina:** Según Emilio Zevallos V. (2003). En el caso de Argentina, el acceso al financiamiento fue el obstáculo más comúnmente señalado por los empresarios entrevistados, y también el más importante. Los aspectos considerados más relevantes, en cuanto a este ámbito, son las garantías, las altas tasas de interés y la ausencia de mecanismos para evaluar los préstamos dirigidos a pymes (como puede verse en el cuadro 5). Otros

factores de menor importancia fueron la falta de líneas específicas para pymes, el exceso de exigencias formales por parte de los bancos y los elevados gastos administrativos para la tramitación de créditos. En Colombia, el acceso al financiamiento es el tercer obstáculo más importante para los empresarios (luego de la violencia y los impuestos). En esta área, al igual que en Argentina, los siguientes se revelan como los aspectos más sensibles de la problemática: las garantías (insuficientes), los altos costos crediticios, los altos costos del sistema financiero (asociados a la relación entre el tamaño del crédito pyme y los costos fijos de los bancos, la concentración de los préstamos en los conglomerados empresariales, etcétera), la ausencia de capital de riesgo (por la carga tributaria para los inversionistas, el marco legal restrictivo, entre otras razones), la ausencia de mecanismos como el factoring y el leasing (los cuales tienden a no resultar debido al riesgo asociado, los pequeños montos y la poca información disponible), entre otros factores.

En Costa Rica, el tema del acceso al financiamiento aparece en el tercer lugar de las prioridades de los empresarios, después de las elevadas cargas sociales y la ilegalidad. Por el lado de la oferta, se observa la existencia de fuentes de financiamiento disponibles para las pymes; sin embargo, se reconoce la presencia de altos costos fijos en el sistema financiero que encarecen el crédito y, por tanto, su colocación. Además, no hay una definición homogénea para identificar a los sujetos de crédito, los trámites de aprobación son lentos (45 días sólo para obtener la documentación requerida por el sistema) y los gastos de formalización son altos (legalización de documentos, peritajes, etcétera). Como en los países anteriores, el nivel de garantías reales es alto y no existe el concepto de cliente (no hay memoria sobre este), ya que cada nueva operación de un mismo cliente pasa por el mismo trámite regular.



En el caso de Chile, el financiamiento como obstáculo es considerado en el cuarto lugar de la jerarquía, luego de la competencia desleal, el funcionamiento del aparato estatal y la situación macroeconómica general. El problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones en que es otorgado. Lo más crítico para los empresarios son las garantías y las tasas de interés. Con menor frecuencia fueron mencionadas las altas comisiones, el tiempo invertido en los trámites y la falta de información. Estos obstáculos fueron señalados como causales de pérdida de negocio, retraso o cancelación de proyectos. Otro hecho relevante señalado por los empresarios entrevistados fue que su principal fuente de financiamiento es el capital propio.

En El Salvador, el tema del acceso al financiamiento recibió el segundo lugar en la jerarquía de los problemas, sólo después de las condiciones de la competencia interna (básicamente, poder de mercado y competencia desleal). Los aspectos más sensibles de la problemática fueron las elevadas tasas de interés, el tipo de garantías exigidas (hipotecaria de la empresa, hipotecaria de una propiedad personal, firma solidaria, bienes muebles, fiadores, etcétera) y los requisitos excesivos. Otros obstáculos de menor jerarquía fueron el sistema de evaluación del riesgo crediticio, los plazos otorgados para la cancelación de los créditos, entre otros.

En Panamá, las condiciones de acceso al financiamiento ocuparon el primer lugar en la problemática de las pymes. Este resultado encierra una aparente paradoja, pues la percepción inicial de Panamá como uno de los centros financieros más importantes de América haría suponer que el tema del financiamiento no es un problema en ese país. El mensaje, al parecer, es que no se cuenta con un diseño adecuado de financiamiento para las pymes.

En este caso, los problemas señalados por los empresarios como los más importantes fueron las elevadas garantías (entre el 100% y el 150% del monto del crédito solicitado), las tasas de interés (entre 11% y 15% anual<sup>3</sup>) y los requisitos excesivos (estados financieros auditados de por lo menos los dos últimos años de operaciones, avalúo de propiedades, estudios de factibilidad, entre otros).

Como puede apreciarse, el tema del acceso al financiamiento tiene lugares comunes en las tasas de interés, las garantías y los requisitos. Otros elementos menos señalados, pero importantes, son los sistemas de evaluación del riesgo y los costos de los trámites financieros. Lo anterior muestra indirectamente varios aspectos de la problemática. Por un lado, en muchos casos las pymes no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos. Este problema de información supone la necesidad de contar con otros mecanismos de difusión, de modo que tanto la oferta de financiamiento como las condiciones del mismo lleguen, efectivamente, a los potenciales clientes. Al mismo tiempo, el poco grado de formalidad de la gestión administrativa en varias de estas empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento.

En este punto, la responsabilidad de los empresarios es clara. Adicionalmente, nos encontramos con un sistema financiero donde no existen o son inoperantes los sistemas de evaluación de empresas de menor tamaño, o para montos pequeños de préstamo. Este es un indicador del poco interés del sistema financiero por este mercado, pero también de su propia ineficiencia para captar otros segmentos donde el volumen de clientes es más importante que el monto individual de los créditos. Esto supone el desarrollo de sistemas más adecuados para clientes pequeños, pero también un incremento de la eficiencia del sistema financiero (Chacaltana, 2005).

**El financiamiento de las MYPE en el Perú:** El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. La Ley No. 26702 estableció cuatro tipos de crédito: comercial, de consumo, hipotecario y crédito a microempresas (ME). Paralelamente flexibilizó las condiciones de participación y desarrollo de las CMAC, CRAC y las EDPYME en el mercado de las microfinanzas, posibilitando así un mayor nivel de competencia en dicho mercado.

En esta dirección, una de las innovaciones introducidas más importantes es aquella, contenida en el Artículo 222, que estableció que la evaluación para la aprobación de los créditos estuviera en función de la capacidad de pago del deudor dejando así a un rol subsidiario a las garantías- lo cual favoreció una mayor inclusión de las pymes en la oferta crediticia formal. Otra innovación importante es la creación de módulos de operaciones, que son conjuntos de operaciones a los que las IMFs pueden acceder según cumplan con ciertos requisitos de capital social, sistemas administrativos y de control interno de las operaciones involucradas, y calificación de la empresa financiera. Este “sistema de graduación” buscaba promover una mayor participación en el sistema de las entidades financieras no bancarias y posibilitó a las IMF ampliar progresivamente la gama de servicios que podían ofrecer a sus clientes.

### **Actores en las Políticas financieras para PYME**

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – OFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco de segundo piso, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS. Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a pymes.

Otra institución importante es el Fondo de Garantía para

Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces.

Su función es proveer garantías para créditos a pymes. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones. Finalmente, están en operación algunos fondos orientados a pymes. Así, se cuenta con el Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa (FAPE) que provee capital de entre 50,000 y 300,000 dólares a pequeñas empresas orientadas a la exportación, generalmente a través de participación minoritaria en el accionariado.

### **2.3. Marco conceptual:**

#### **2.3.1 Definiciones del financiamiento**

Rojas Y. (2011), en “Fuentes y formas de financiamiento empresarial”, manifiesta que el financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

- **Financiamiento Interno.**- Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo.**- Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación.

Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), manifiesta en: “Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012”, que el financiamiento son fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como la utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos

adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras.

### **2.3.2. Definiciones de las micro y pequeñas empresas**

Centty D. B. (2003), en “Informe Pyme – Región Arequipa 2002”, define a la microempresa como unidades de producción de bienes o servicios, de pequeña envergadura en cuando a su infraestructura física y su inversión económica y financiera, de corte familiar las cuales brindan trabajo temporal en algunos casos y en otros subempleo debido a un alto grado de competencia en el sector donde desarrollan sus actividades comerciales, lo cual les impide crecer en el largo plazo, a pesar de que sus trabajadores en los últimos años cuentan en su mayoría con estudios universitarios o técnicos.

Bernilla M. (2010), en “Micro y Pequeña Empresa. Oportunidad de Crecimiento”, cita a la Ley MYPE N° 28015 cuyo 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, D.S. N° 007-2008-TR y su Reglamento D.S. N° 008-2008-TR, 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.

#### **Características de las MYPE:**

- **Número de trabajadores:**

**Microempresa:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

**Pequeña Empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

- **b) Ventas Anuales**

**Microempresa:** hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

**Pequeña Empresa:** hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

Porque en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 4).

##### 3.1.2 No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 149).

##### 3.1.3 Transversal

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 151)

#### **3.1.4 Retrospectivo**

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador” Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 165)

#### **3.1.5 Descriptivo**

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad en el momento en que se recogió la información. “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2010 pp. 80)

### **3.2 Población y Muestra**

#### **3.2.1 Población**

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios dedicados al sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

#### **3.2.2 Muestra.**

De la población en estudio se tomaron como muestra a 15 Mypes del rubro motopartes y lubricantes el cual representa el 100% del universo.



### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos Yarinacocha y Callería, 2016”	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos Yarinacocha y Callería, 2016”	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

Fuente: Marin(2016)

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos Yarinacocha y Callería, 2016”	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos	Giro del negocio de las Mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las Mypes	Razón  Un año  Dos años  Tres años

	Yarinacocha y calleería, 2016”	Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16 – 20
		Objetivo de las Mypes	Nominal: Maximizar ganancias  Dar empleo a la familia  Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

Fuente: Marin (2016)

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos Yarinacocha y	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto

callería, 2016”	lubricantes de los distritos Yarinacocha y callería, 2016”.	Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No

Fuente: Marin (2016)

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### 3.4.1 Técnica

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

#### 3.4.2 Instrumento

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación, ha sido un cuestionario de 20 preguntas, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables.

### **3.5 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que se aplicó el programa Excel Científico y el programa SPSS y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas de uso el Power Paint.

### **3.6 Matriz de consistencia**

## MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes, de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, en las micro empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes, de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016?	<b>GENERAL</b>	Financiamiento	Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
		Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes, de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 2016.		Monto del Crédito.			
		<b>ESPECÍFICOS</b>	Mypes	Entidad financiera	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
		* Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.		Edad			
* Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.	Sexo	Grado de instrucción					
		* Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.		Giro del negocio			
				Antigüedad de las Mypes			
				Número de trabajadores			
				Objetivo de las Mypes			

### **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.

#### **3.7.1 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.

#### **3.7.2 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.

#### **3.7.2 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

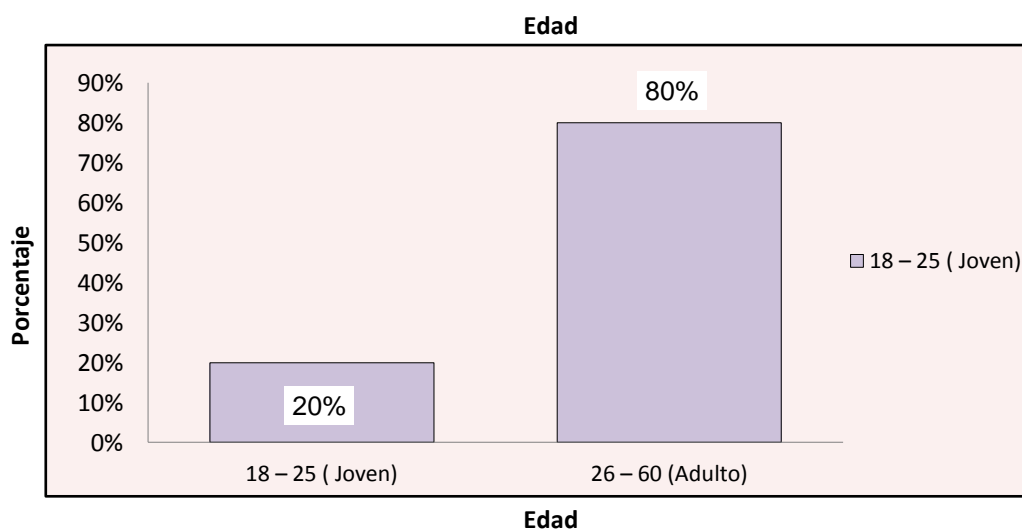
TABLA N° 01

**Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016**

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18 – 25 ( Joven)	3	20%	20%	20%
26 – 60 (Adulto)	12	80%	80%	100%
Total	15	100%	100%	

GRÁFICO N° 01

**Distribución porcentual de la edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016**



Fuente: Tabla 01

En la Tabla y Gráfico N° 01 se observa que, el 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados, son adultos ya que sus edades oscilan entre los 26 a 60 años, mientras que el 20% son jóvenes cuyas edades oscilan entre 18 a 25 años.



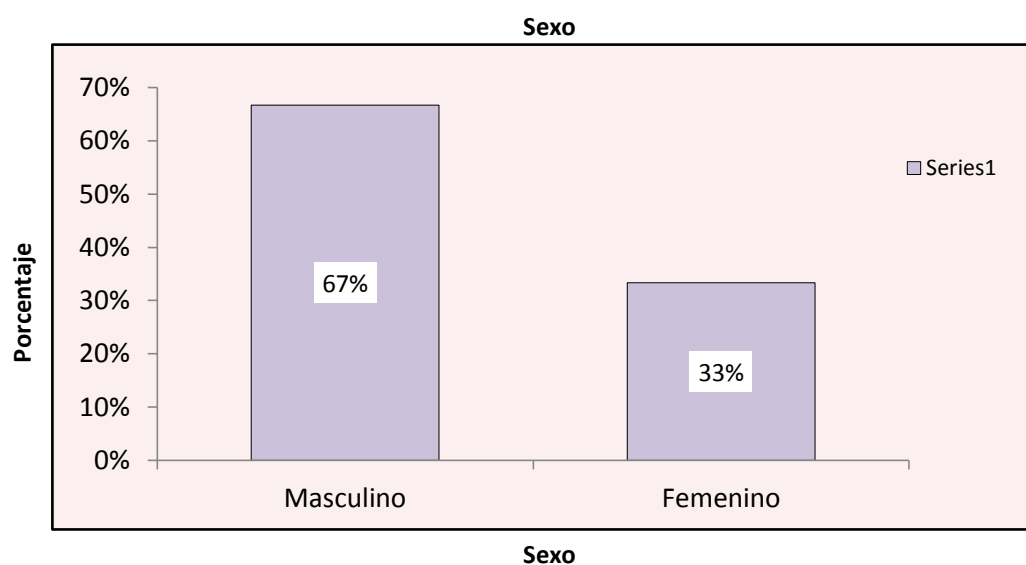
**TABLA N° 02**

**Sexo de los representantes legales de las MYPES**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Masculino	10	67%	67%	67%
Femenino	5	33%	33%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 02**

**Distribución porcentual del sexo de los representantes legales de legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016**



Fuente: Tabla 02

En la Tabla y Gráfico N° 02 se observa que, del 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados el 67% son del sexo masculino y el 33% son del sexo femenino.

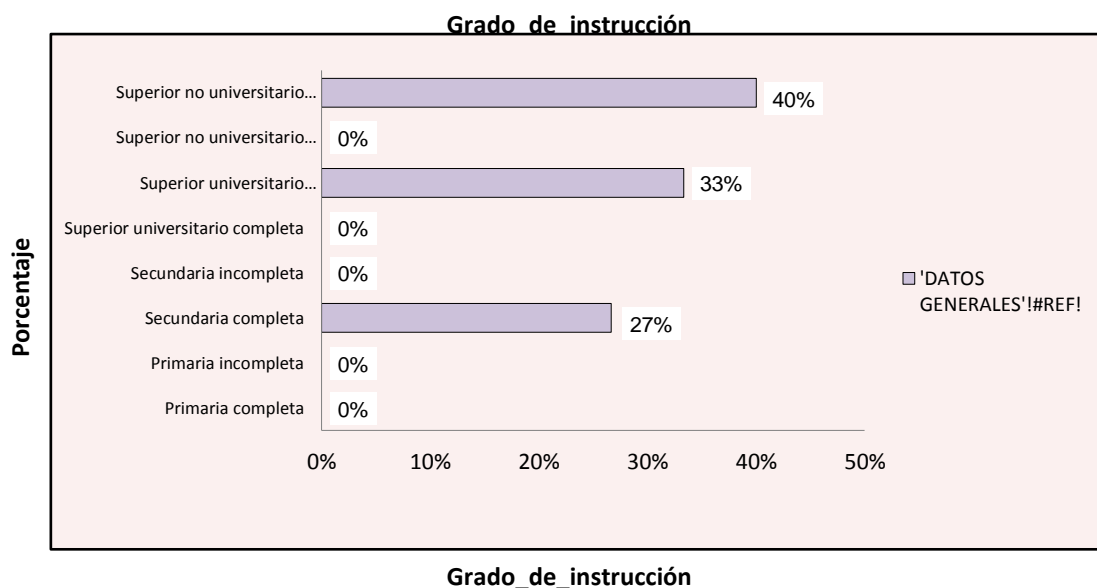
**TABLA N° 03**

**Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria completa		0%	0%	0%
Primaria incompleta		0%	0%	0%
Secundaria completa	4	27%	27%	27%
Secundaria incompleta		0%	0%	27%
Superior universitario completa		0%	0%	27%
Superior universitario incompleta	5	33%	33%	60%
Superior no universitario completa		0%	0%	60%
Superior no universitario incompleta	6	40%	40%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 03**

**Distribución porcentual del grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 03

En la Tabla y Gráfico N° 03 se observa que, del 100% de los encuestados, el 40% tienen grado de instrucción superior no universitaria incompleta, el 33% tienen superior universitaria incompleta, mientras que el 27% tienen secundaria completa.

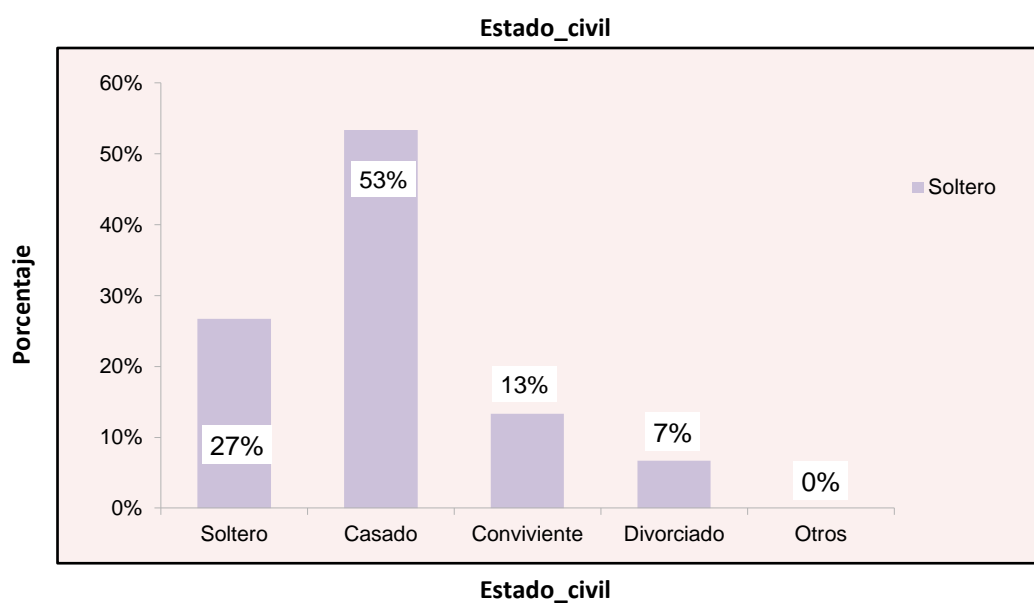
**TABLA N° 04**

**Estado civil de los representantes legales**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	4	27%	27%	27%
Casado	8	53%	53%	80%
Conviviente	2	13%	13%	93%
Divorciado	1	7%	7%	100%
Otros		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 04**

**Distribución porcentual del estado civil de los representantes legales de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 04

En la Tabla y Gráfico N° 04 se observa que, del 100% de los encuestados, el 53% son casados, el 27% son solteros, el 13% son convivientes, mientras que el 7% son divorciados.

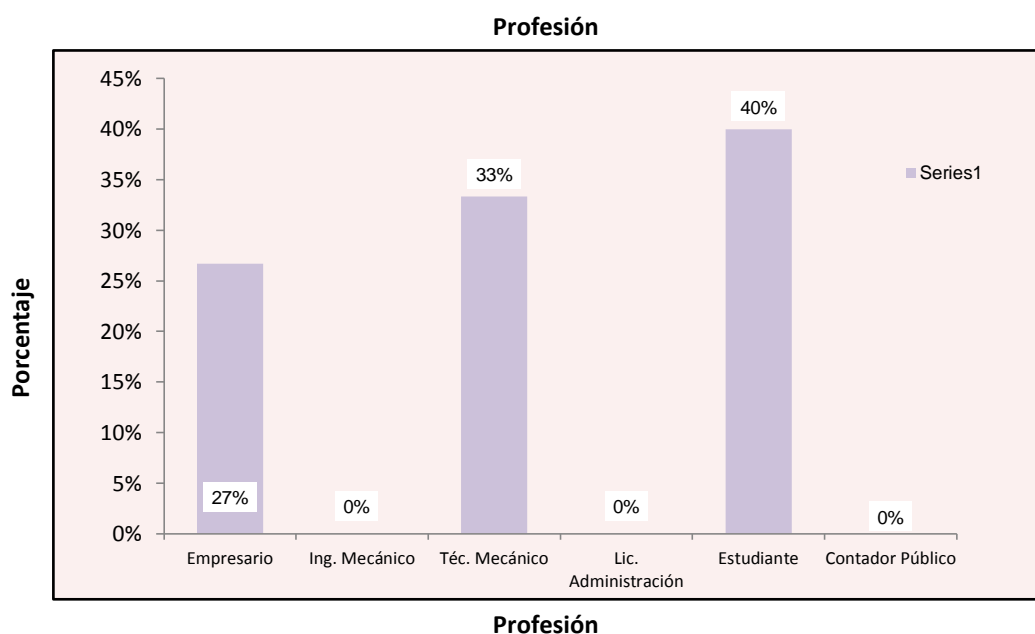
**TABLA N° 05**

**Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Empresario	4	27%	27%	27%
Ing. Mecánico		0%	0%	27%
Téc. Mecánico	5	33%	33%	60%
Lic. Administración		0%	0%	60%
Estudiante	6	40%	40%	100%
Contador Público		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

**GRAFICO N° 05**

**Distribución porcentual de la profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 05

En la Tabla y Gráfico N° 05 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 40% son estudiantes, el 33% son Téc. Mecánicos, mientras que el 27% son empresarios.

**1. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

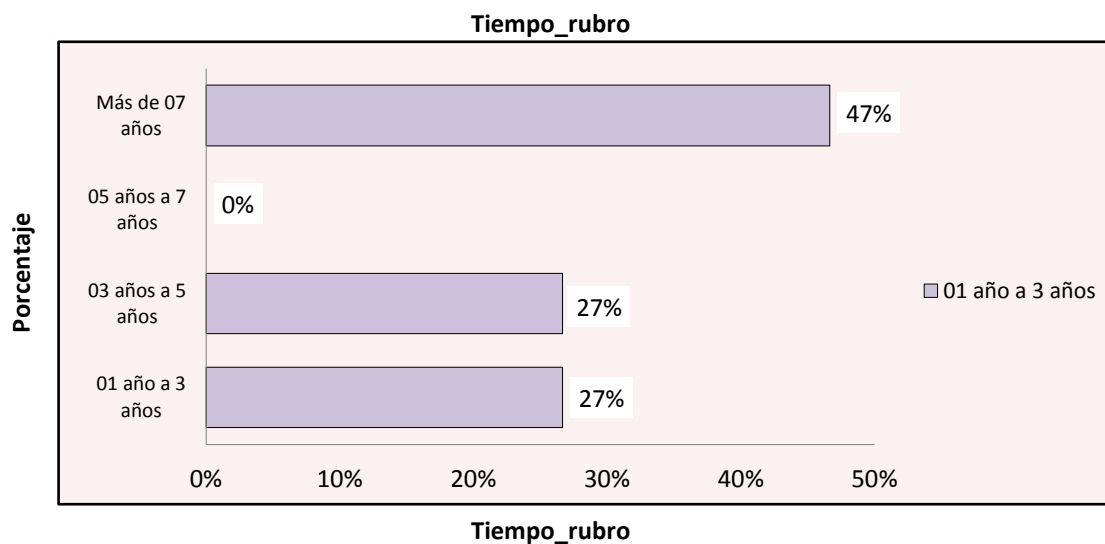
**TABLA N° 06**

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

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
01 año a 3 años	4	27%	27%	27%
03 años a 5 años	4	27%	27%	53%
05 años a 7 años		0%	0%	53%
Más de 07 años	7	47%	47%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 06**

**Distribución porcentual, ¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**



Fuente: Tabla 06

En la Tabla y Gráfico N° 06 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 47% tienen de más de siete años en el rubro empresarial, el 27% tienen de uno a tres años en el rubro empresarial, mientras que el 27% tienen de tres a cinco años en el rubro empresarial.

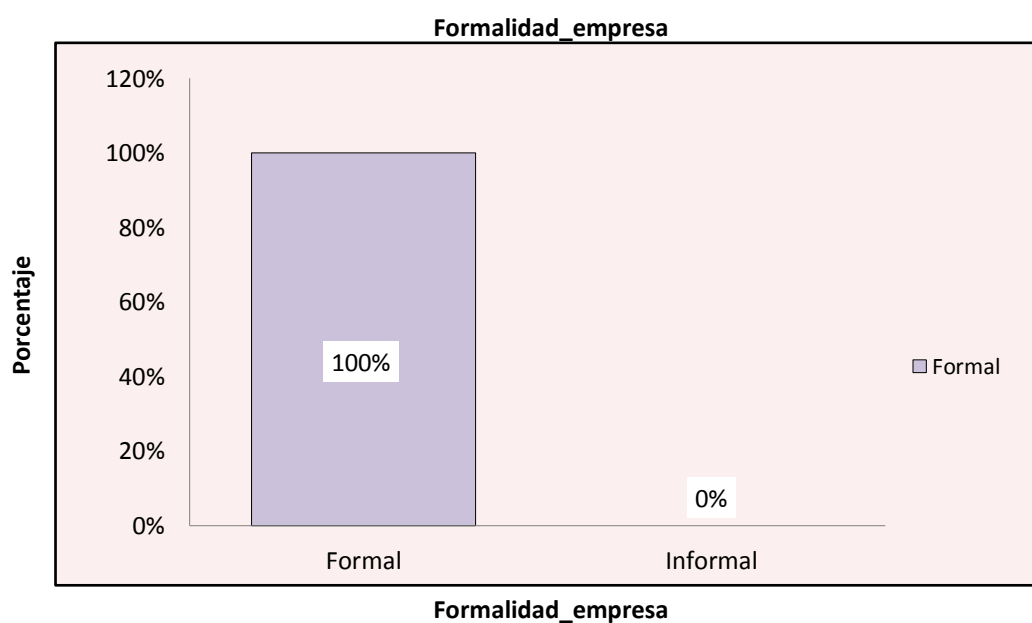
**TABLA N° 07**

**Formalidad de las de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

Formalidad de las Mypes	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Formal	15	100%	100%	100%
Informal		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 07**

**Distribución porcentual de la Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 07

En la Tabla y Gráfico N° 07 se observa que, el 100% de los representantes legales encuestados son formales.

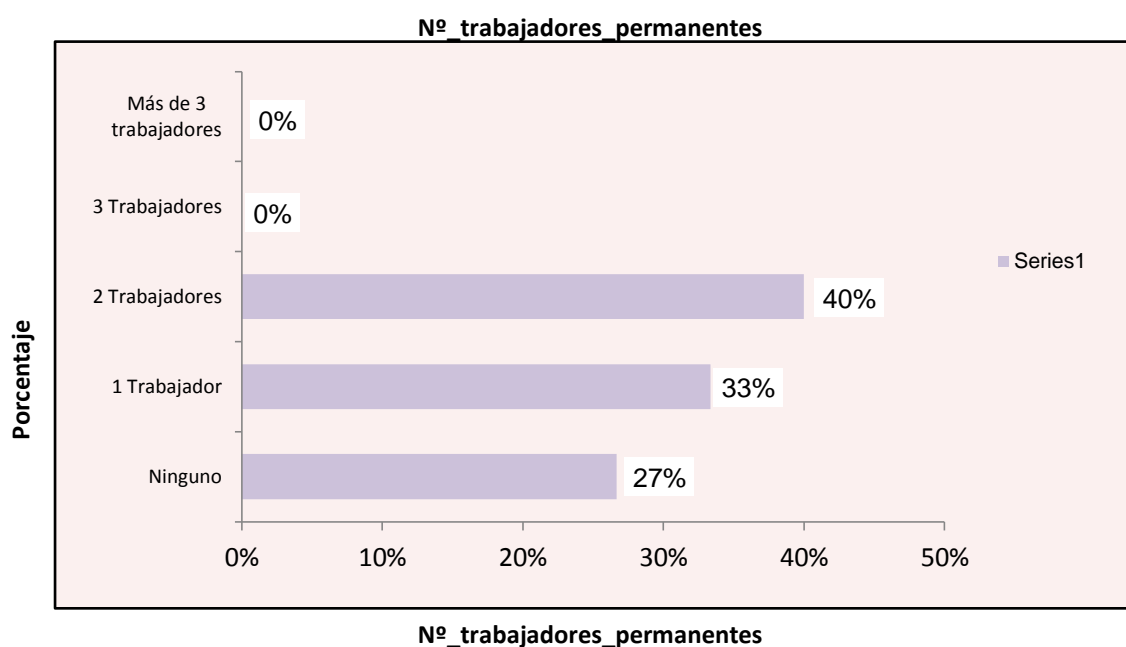
**TABLA N° 08**

**Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno	4	27%	27%	27%
1 Trabajador	5	33%	33%	60%
2 Trabajadores	6	40%	40%	100%
3 Trabajadores		0%	0%	
Más de 3 trabajadores		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 08**

**Distribución porcentual, del números de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 08

En la Tabla y Gráfico N° 08 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% posee entre uno a tres trabajadores permanentes, mientras que el 27% no tienen trabajadores permanentes.

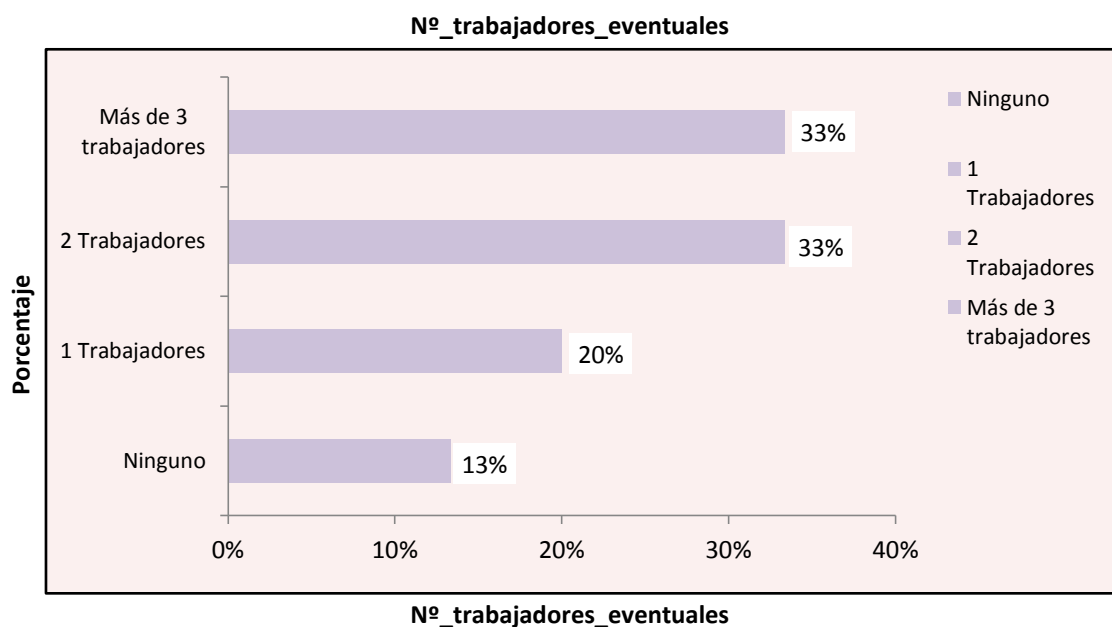
**TABLA N° 09**

**Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

Nº de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno	2	13%	13%	13%
1 Trabajadores	3	20%	20%	33%
2 Trabajadores	5	33%	33%	67%
Más de 3 trabajadores	5	33%	33%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 09**

**Distribución porcentual del número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 09

En la Tabla y Gráfico N° 09 se observa que, del 100% de los representantes legales encuestados, el 86% posee entre uno a más de tres trabajadores eventuales, mientras que el 13% no tiene trabajadores eventuales.



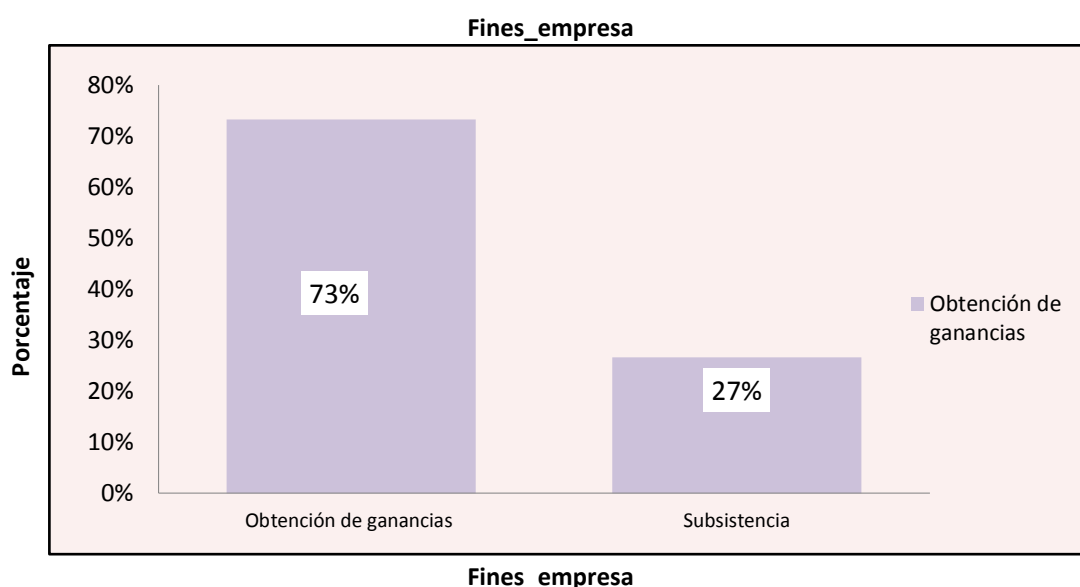
**TABLA N° 10**

**Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**

Formación por:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Obtención de ganancias	11	73%	73%	73%
Subsistencia	4	27%	27%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 10**

**Distribución porcentual, del motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de los distritos de Yarinacocha y Callería, 2016.**



Fuente: Tabla 10

En la Tabla y Gráfico N° 10 se observa que, del 100% de los encuestados, el 73% manifestó que el motivo de la formación de la Mypes fue para obtener ganancia, mientras que el 27% precisó que fue por subsistencia.

## 2. Respecto al financiamiento

TABLA N° 11

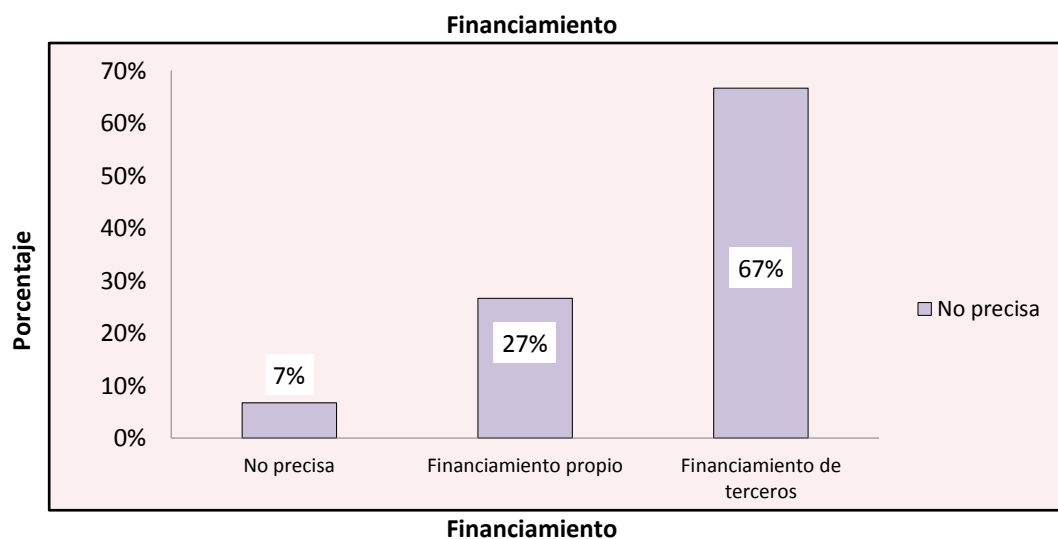
### ¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	1	7%	7%	7%
Financiamiento propio	4	27%	27%	33%
Financiamiento de terceros	10	67%	67%	100%
Total	15	100%	100%	

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

GRÁFICO N° 11

### Distribución porcentual, ¿Cómo financia su actividad productiva?



Fuente: Tabla 11

En la Tabla y Gráfico N° 11 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% recibe financiamiento de terceros, el 27% se autofinancia, mientras que el 7% no precisa.

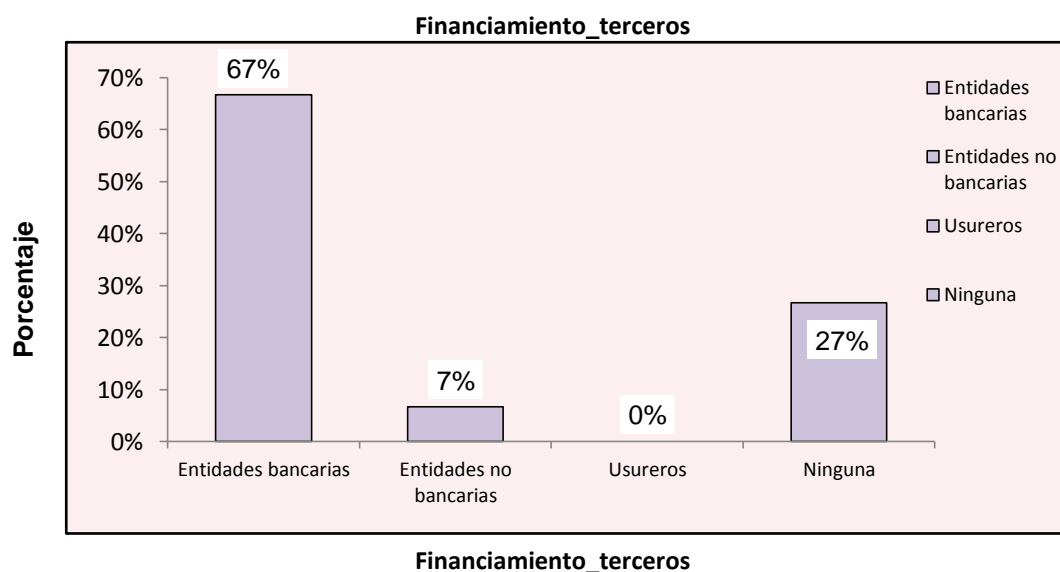
**TABLA N° 12**

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

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades bancarias	10	67%	67%	67%
Entidades no bancarias	1	7%	7%	73%
Usureros		0%	0%	73%
Ninguna	4	27%	27%	100%
Total	15	73%	73%	

**GRÁFICO N° 12**

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



Fuente: Tabla 12

En la tabla y gráfico 12 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas que recibe financiamiento de terceros, el 67% dijeron que cuando reciben financiamiento es por parte de las entidades bancarias, el 27% de ninguna entidades bancarias, mientras que el 7% recibe crédito de entidades no bancarias.

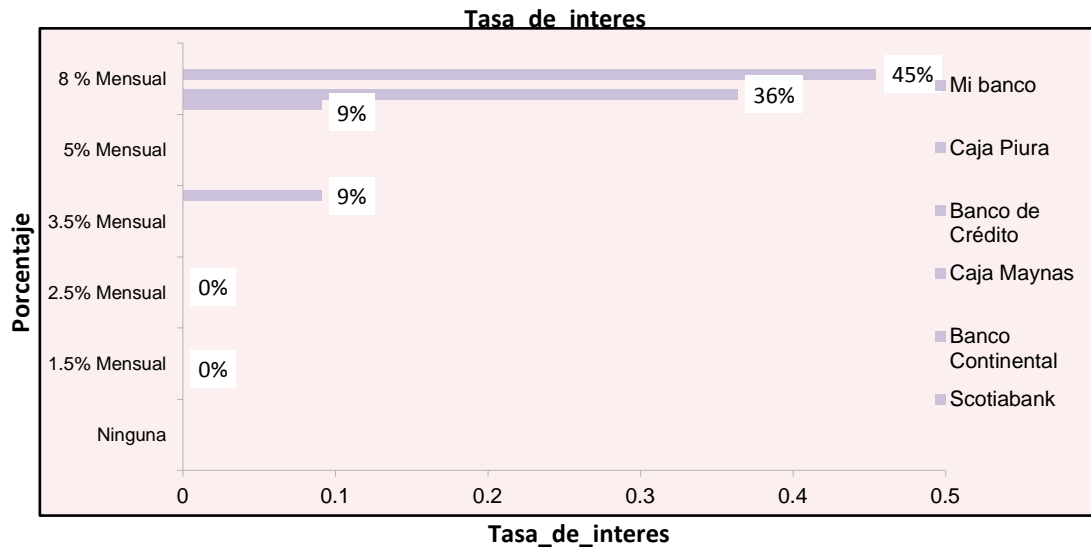
**TABLA N° 13**

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

Tasas de interés	Nombre de la institución financiera							
	Scotiabank		Banco de Crédito		Banco Continental		Mi banco	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
Ninguna								
2.5% Mensual								
3.5% Mensual							1	9%
5% Mensual								
8 % Mensual	1	9%	5	45%	4	36%		
Sub Total	<b>1</b>	<b>9%</b>	<b>5</b>	<b>45%</b>	<b>4</b>	<b>36%</b>	<b>1</b>	<b>9%</b>
Total	<b>11</b>	<b>100%</b>						

**GRÁFICO N° 13**

**Distribución porcentual, ¿Nombre de la institución financiera y que tasa de interés paga?**



Fuente: Tabla 13

En la tabla y gráfico 13 se observa que, del 100% las Mypes encuestadas que recibe financiamiento de terceros, el 45% precisa que obtienen préstamos del Banco de Crédito pagando el 8% interés mensual, el 36% obtiene préstamo del Banco Continental pagando 8% de interés mensual, el 9% obtienen préstamo del Scotiabank, mientras que el 9% recibe préstamo de Mi Banco pagando 3.5% de interés mensual.

**TABLA N° 14**

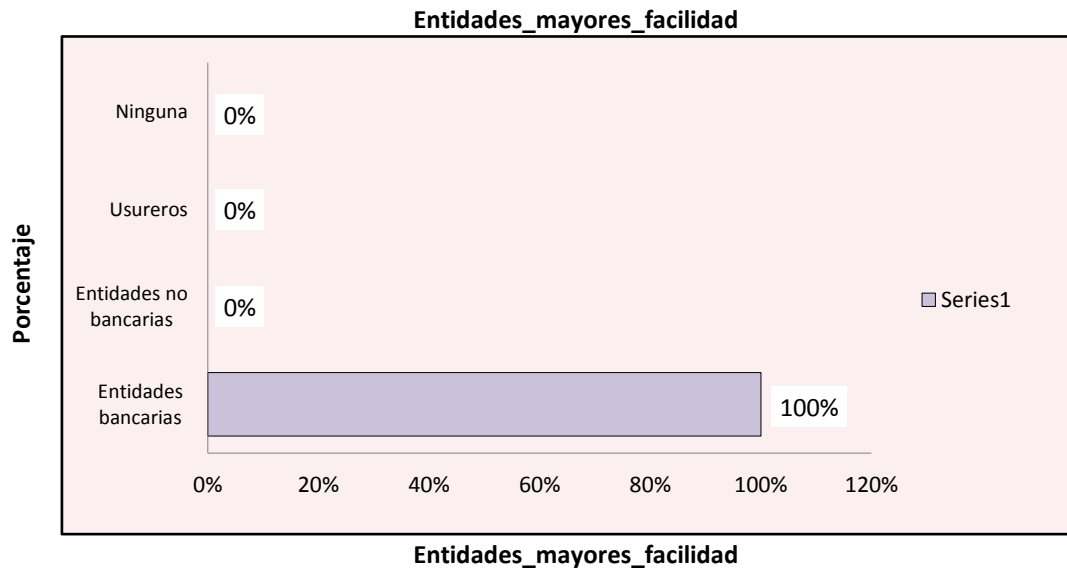
**¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entidades bancarias	11	100%	100%	100%
Entidades no bancarias		0%	0%	
Usureros		0%	0%	
Ninguna		0%	0%	
Total	11	100%	100%	

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

**GRÁFICO N° 14**

**Distribución porcentual, ¿Qué entidades financieras otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?**



Fuente: Tabla 14

En la tabla y gráfico 14, se observa que, el 100% de las Mypes encuestadas manifiesta que las entidades bancarias les otorgan mayor facilidad para un crédito.

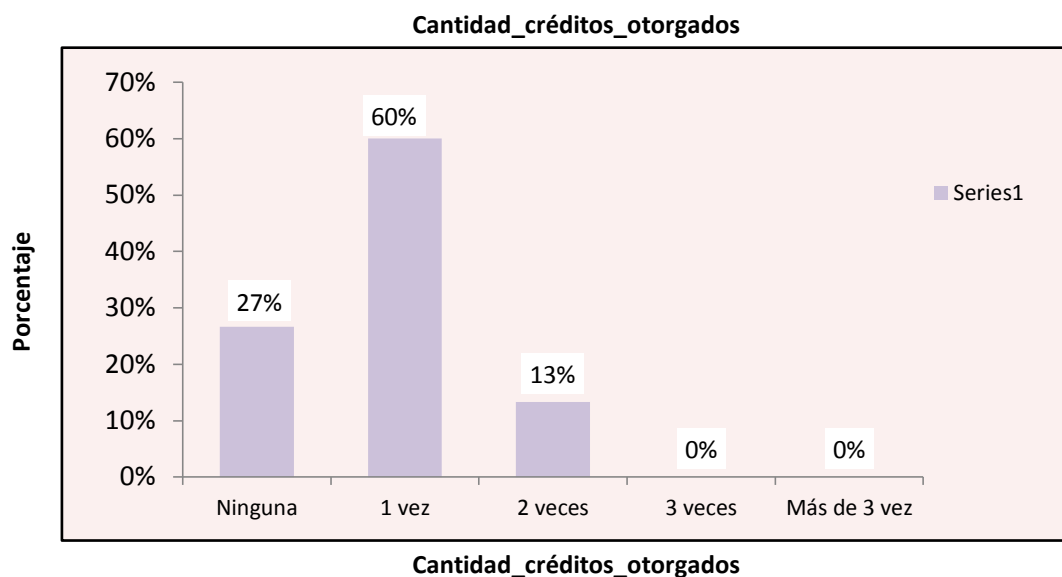
**TABLA N° 15**

**¿Cuántas veces solicito crédito?**

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna	4	27%	27%	27%
1 vez	9	60%	60%	87%
2 veces	2	13%	13%	100%
3 veces		0%	0%	
Más de 3 vez		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 15**

**Distribución porcentual, ¿Cuántas veces solicitó crédito?**



Fuente: Tabla 15

En la tabla y gráfico 15 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% solicitó una vez crédito en el año 2016, el 27% no solicitó ningún vez crédito, mientras que el 13% solicitó dos veces crédito.

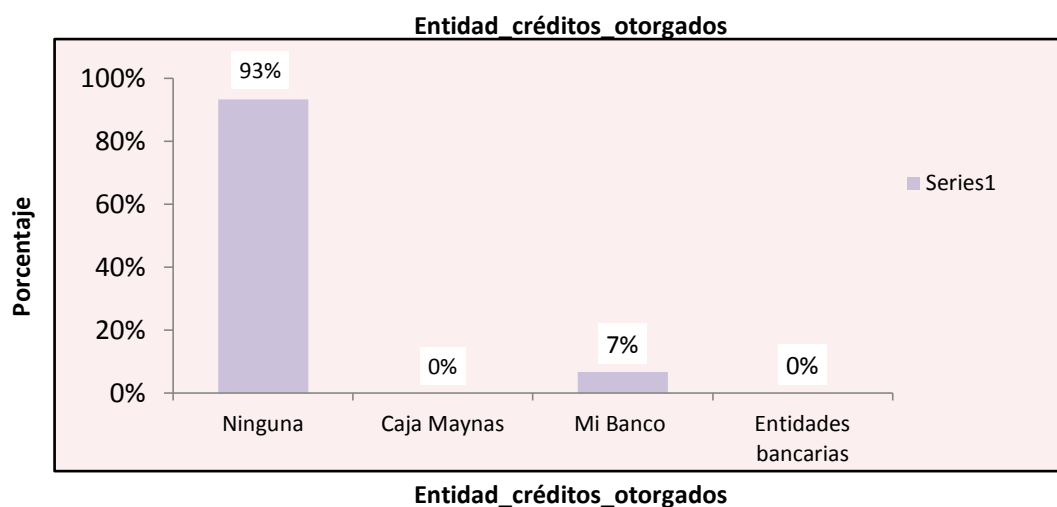
**TABLA N° 16**

**¿A qué entidad no financiera solicito el crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna	14	93%	93%	93%
Caja Maynas		0%	0%	93%
Mi Banco	1	7%	7%	100%
Entidades bancarias		0%	0%	
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 16**

**Distribución porcentual, ¿A qué entidad no financiera solicito el crédito?**



Fuente: Tabla 16

En la tabla y gráfico 16 se observa, que del 100% de las Mypes encuestadas, el 93% dijeron que no solicitaron crédito a ninguna entidad no financiera en el año 2016, mientras que el 7% solicito a Mi Banco.

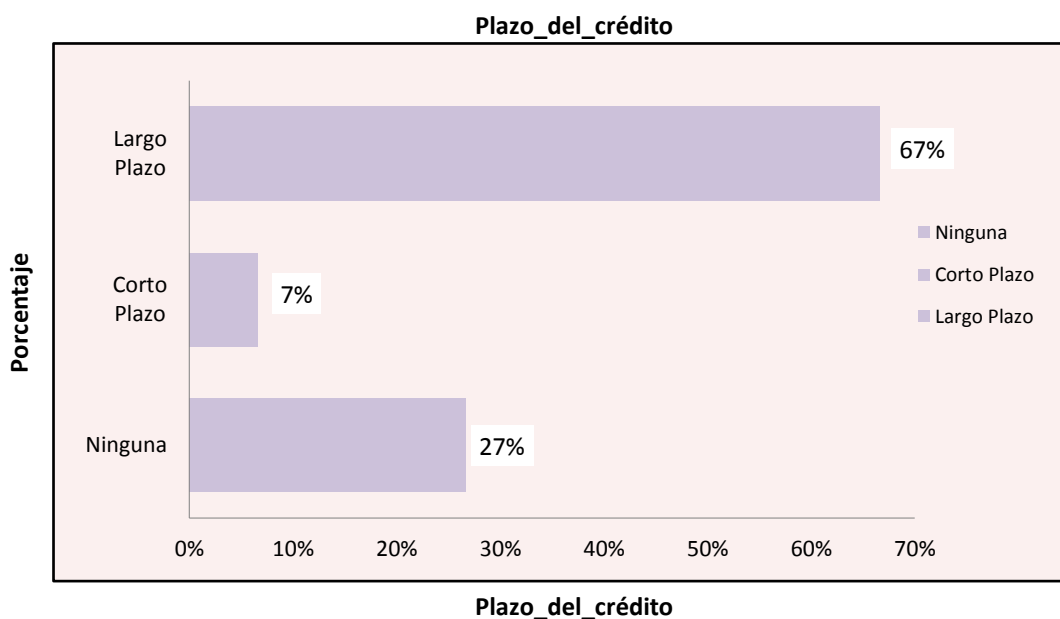
**TABLA N° 17**

**¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna	4	27%	27%	27%
Corto Plazo	1	7%	7%	33%
Largo Plazo	10	67%	67%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 17**

**Distribución porcentual, ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?**



Fuente: Tabla 17

En la tabla y gráfico 17, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 67% solicitaron crédito a largo plazo (mayor de 12 meses), el 27% no precisa, mientras que el 7% recibió crédito a corto plazo.



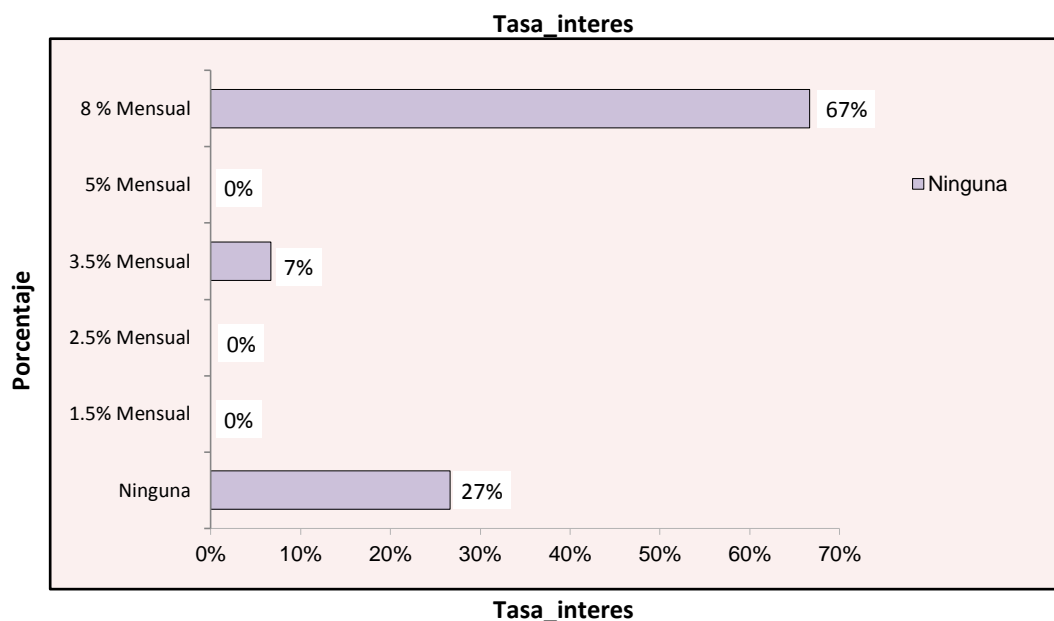
**TABLA N° 18**

**¿Qué tasa de interés pagó?**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna	4	27%	27%	27%
1.5% Mensual		0%	0%	27%
2.5% Mensual		0%	0%	27%
3.5% Mensual	1	7%	7%	33%
5% Mensual		0%	0%	33%
8 % Mensual	10	67%	67%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 18**

**Distribución porcentual, ¿Qué tasa de interés pago?**



Fuente: Tabla 18

En la tabla y gráfico 18 se observa que, en el año 2016, el 67% de Mypes encuestadas manifestaron que pagaron el 8% de interés mensual, el 27% no precisa que porcentaje de interés pagó, mientras que el 7% pagó 3.5% de interés mensual.

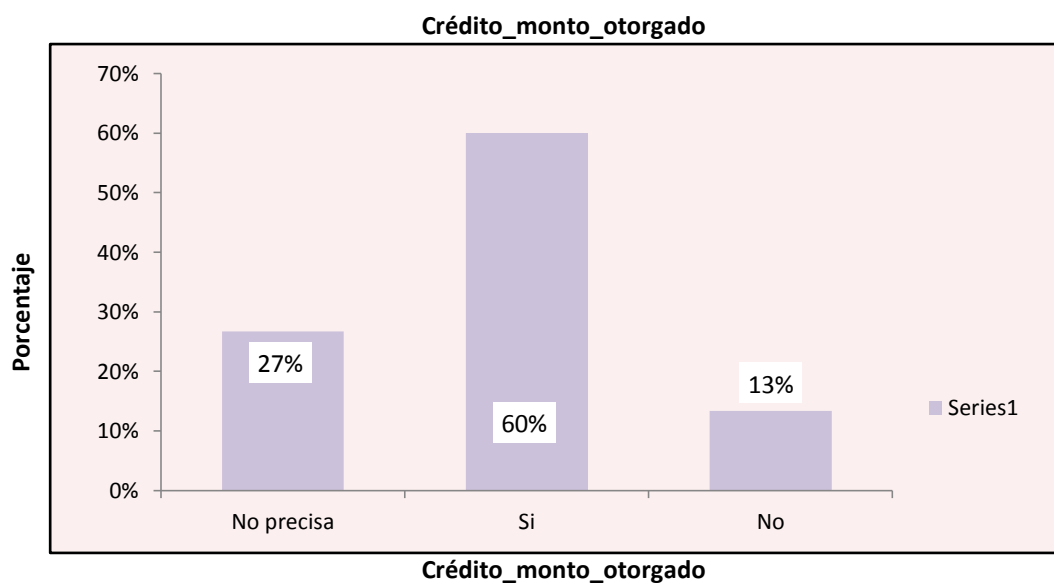
**TABLA N° 19**

**Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	4	27%	27%	27%
Si	9	60%	60%	87%
No	2	13%	13%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 19**

**Distribución porcentual: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados**



Fuente: Tabla 19

En la tabla y gráfico 19, se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 60% manifestaron que se les otorgó los créditos en los montos solicitados, el 27% no precisa, mientras que el 13% manifestó que no se le otorgó los créditos en los montos solitados.

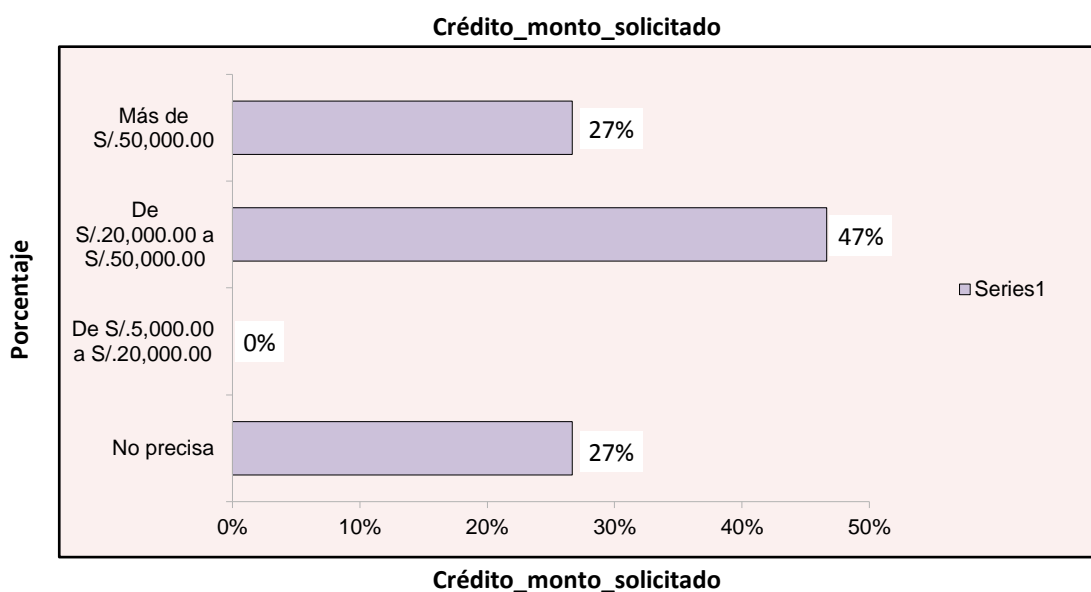
**TABLA N° 20**

**¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**

Monto del crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	4	27%	27%	27%
De S/.5,000.00 a S/.20,000.00		0%	0%	27%
De S/.20,000.00 a S/.50,000.00	7	47%	47%	73%
Más de S/.50,000.00	4	27%	27%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 20**

**Distribución porcentual: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?**



Fuente: Tabla 20

En la tabla y gráfico 20 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 74% manifestaron que el crédito recibido en el año 2016 fue entre S/.20,000 a más de S/.50,000, mientras que el 27% no precisa.

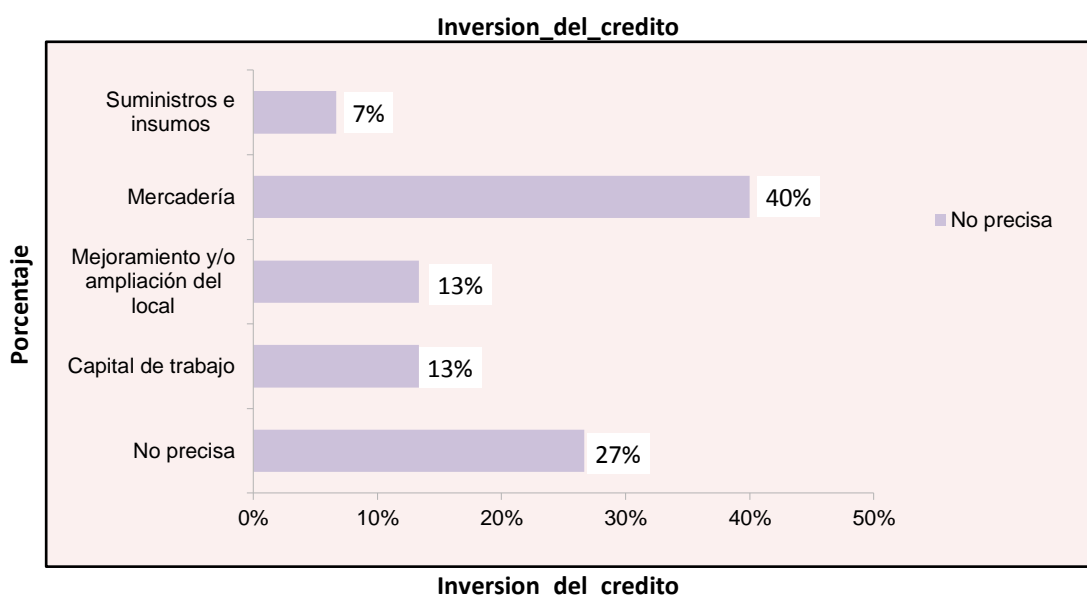
**TABLA N° 21**

**¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**

En qué fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No precisa	4	27%	27%	27%
Capital de trabajo	2	13%	13%	40%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	13%	13%	53%
Mercadería	6	40%	40%	93%
Suministros e insumos	1	7%	7%	100%
Total	15	100%	100%	

**GRÁFICO N° 21**

**Distribución porcentual, ¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?**



Fuente: Tabla 21

En la tabla y gráfico 21 se observa que, del 100% de las Mypes encuestadas, el 40% manifestaron que el préstamo recibido de las entidades financieras lo utilizaron en compra de mercaderías, el 27% no precisa, el 13% lo utilizó en mejoramiento y/o ampliación de su local, el 13% lo utilizó como capital de trabajo, mientras que el 7% lo invirtió en compra de suministros e insumos para su local comercial.

## 4.1 Resultados

### 4.1.1 Respecto a los empresarios

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 80% (12) de los representantes legales de las Mypes encuestados son adultos ya que sus edades fluctúa entre los 26 a 60 años, mientras que el 20% (3) son jóvenes cuyas edades fluctúa entre los 18-25 años.
<i>Sexo</i>	2	En los representantes legales de las Mypes en encuestadas el 67% (10) son del sexo masculino, mientras que el 33% (5), son del sexo femenino.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	En los representantes legales de las Mypes encuestadas, el 40% (6) tienen superior no universitaria incompleta, el 33% (6) tienen superior universitaria completa, mientras que el 27% (4) tienen secundaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el 53% (8) son casados, el 27% (4) son solteros, el 13% (2) son convivientes, mientras que el 7% (1) son divorciados.
<i>Profesión u ocupación</i>	5	En los representantes legales de las Mypes en estudio, el 40% (6) son estudiantes, el 33% (5) son Téc. Mecánicos, mientras que el 27% (4) son de ocupación empresario.

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02).

#### 4.1.2 Respecto a las características de las Mypes

**CUADRO N° 02**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro</i>	6	En los representantes legales de las Mypes en estudios el 54% (8) tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial, mientras que el 47% (7) tienen más de siete años en el rubro empresarial.
<i>Formalidad de las Mypes</i>	7	Las Mypes en estudio el 100% (30) manifestaron que sus Mypes dedicadas al rubro moto partes y lubricantes son formales.
<i>Nro. De trabajadores permanentes</i>	8	En las Mypes encuestadas, el 73% (11) tiene entre uno a dos trabajadores permanentes, mientras que el 27% (4) no tienen trabajadores permanentes.
<i>Nro. De trabajadores eventuales</i>	9	En las Mypes encuestadas el 86% (13) manifestó tener entre uno a más de tres trabajadores eventuales, mientras que el 13 (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Mypes.</i>	10	En las Mypes encuestas, el 73% (11) manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtención de ganancia, mientras que el 27% (4) manifestó que fue por subsistencia.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

### 4.1.3 Respecto al financiamiento

**CUADRO N° 03**

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Forma de financiamiento.</i>	11	En las Mypes encuestadas el 67% (10) manifestó que financia su actividad empresarial con terceros, el 27% (4) se autofinancia, mientras que el 7% (1) no precisa.
<i>De qué sistema</i>	12	De las Mypes encuestadas que reciben financiamiento el 67% (10) manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias, el 27% (4) de ninguna entidad financiera, mientras que el 7% (1) recibió de entidades no bancarias.
<i>Nombre de la institución Financiera</i>	13	El 45% (5) obtuvo su financiamiento del Banco de Crédito, el 36% (4) del Banco Continental, el 9% (1) del Scotiabank, mientras que el 9% (1) de Mi Banco.
<i>Entidad financiera que otorga facilidades</i>	14	El 100% (11) manifestó que son las entidad financiera quienes les otorga facilidades para la obtención de su crédito.
<i>Plazo del crédito solicitado (año 2015)</i>	17	En las Mypes encuestadas el 67% (10) manifestó que el créditos solicitado fue a largo plazo, el 27% (4) no precisa, mientras que el 7% (1) fue a corto plazo.
<i>Tasa de Interés</i>	18	En las Mypes encuestadas el 67%(10) pagó tasa de interés de 8% mensual, el 27% (4) no pago tasa de interés mensual, mientras que el 7% (1) pagó 3.5% de interés mensual.
<i>Monto del Crédito solicitado</i>	20	En las Mypes encuestadas el 74% (11) solicitó crédito entre S/.20,000 a S/.50,000, mientras que el 27 (4) no precisa.
<i>En que invirtió el crédito</i>	21	En las Mypes encuestadas el 47% (7) invirtieron el crédito financiero mercadería y suministros, el 26% (4) en mejoramiento y/o ampliación de local y capital de trabajo, mientras que el 27% (4) no precisa.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 14, 17, 18, 20, y 21 (ver Anexo 02).

## 4.2 Análisis de los resultados

### 4.2.1 Respecto a los empresarios

- De las Mypes encuestadas se establece que el 80% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01); datos similares con los resultados encontrados por **Benel**, **Oroche** y **Laulate** donde la edad promedio de los representantes legales de la Mypes estudiadas fueron de 26 a 60 años, respectivamente.
- El 67% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02), datos similares a lo encontrado por **Oroche** donde los micros empresarios estudiados en su mayoría son del sexo masculino, también estos datos son contrarios a lo encontrado por **Laulate** donde el 55% son del género femenino.
- El 40% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción superior no universitaria incompleta, y el 33% tienen superior universitaria incompleta (ver tabla 03), datos contrarios a lo encontrado por **Benel** y **Oroche** donde en su mayoría tienen secundaria y primaria. Estas contrariedades podrían deberse a la naturaleza del negocio o rubro a la ubicación y/o zona y a lo que se dedican los microempresarios.

### 4.2.1 Respecto a las características de las Mypes

- El 74% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro motopartes y lubricantes, entre tres a más de siete años (Ver tabla N° 06). Estos resultados estarían implicando que, las Mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. También estos resultados son similares a lo encontrado por **Benel**, **Oroche** y **Laulate** donde el 73%, 83% y 75% se dedican a su rubro empresarial entre tres a más de siete años.
- El 100% de la Mypes encuestadas son formales (Ver tabla N° 07), estos datos son similares a lo encontrado por **Benel** donde el 67% de los microempresarios son formales.
- El 73% de las Mypes encuestadas tienen trabajadores permanentes, y el 86% tienen trabajadores eventuales (Ver tablas N° 08 y 09); datos similares a lo encontrado por **Benel Oroche** donde en el 53% y 83%



poseen trabajadores permanentes y eventuales.

- De las Mypes encuestadas el 73% se constituyó para obtener ganancia (Ver tabla N° 10), estos datos son similares a lo encontrado por **Benel** y **Oroche** donde el las Mypes se constituyeron para obtener ganancia.

#### 4.2.2 Respecto al financiamiento

- Los micro empresarios encuestados el 67% recibe financiamiento de terceros; siendo las entidades bancarias con 67% los que tienen mayor demanda por parte de las Mypes, dentro de estos destaca el Banco de Crédito y el Banco Continental, y son estos bancos que les otorga facilidad para acceder a un crédito (ver tabla N° 11, 12, 13, 14, 15 y 16); estos datos son contrarios lo encontrado por **Benel** donde las Mypes estudiadas accedieron a fuentes de financiamiento de entidades no bancarias, por otro lado estos datos son similares a lo encontrado por **Oroche** donde las Mypes estudiadas recibieron crédito de entidades bancarias, siendo el más solicitado el Scotiabank, estos resultados nos estarían indicando que por la zona y los requisitos las Mypes acceden a diferentes entidades financieras.
- Asimismo **Lefcovich**, sostiene que las Mypes necesitan de dinero/capital para que desarrollen sus operaciones básicas. Al respecto **De la Mora** precisa en muchas Mypes estudiadas, su principal fuente de financiamiento son los propios proveedores con sus créditos que otorgan a sus clientes.
- De las Mypes encuestadas que si accedieron a crédito financiero el 67% manifestaron que los créditos solicitados en el año 2016 fueron a largo plazo (mayor a 12 meses) (ver tabla N° 17); estos resultados son contrarios a lo encontrado por **Laulate** donde las Mypes encuestadas que accedieron a crédito bancario en un 69% fue a corto plazo. Al respecto **Lefcovich** precisa que en muchas Mypes estudiadas tienen una mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez, por que contraen deudas a corto plazo para inversiones a largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas, ello suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa.

- De las Mypes encuestadas cuando accedieron a crédito el 67% pagó el 8% de interés mensual, estos créditos fueron entre S/.20,000 a S/.50,000 (ver tabla N° 18 y 19). Estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio tienen poco patrimonio para afrontar un crédito mayor, por otro lado también nos indica que tienen poca rotación de mercaderías.
- De las Mypes encuestadas que accedieron a crédito financiero el 60% lo invirtieron en compra de mercaderías, suministros e insumos, y mejoramiento y/o ampliación de local (ver tabla N° 21). Estos resultados son contrarios con lo encontrado por **Benel, Oroche Laulate** donde las Mypes ocuparon su financiamiento en capital de trabajo y compra de activos fijos. Por otro lado estos datos. Estos resultados nos estarían indicando que las Mypes en estudio necesitan de los créditos financieros para poder crecer; en esa misma línea **Rengifo** precisa que existe relación directa entre el crédito y la rentabilidad empresarial.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

#### **5.1. Respecto a los empresarios**

- El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años.
- El 67% son del sexo masculino.
- El 40% tiene superior no universitario incompleto.
- El 33% tiene superior universitaria incompleta.

#### **5.2. Respecto a las características de las Mypes**

- El 74% tienen entre tres a más de siete años en el rubro empresarial.
- El 73% posee trabajadores permanentes.
- El 86% posee trabajadores eventuales.
- El 73% manifestaron que la formación de las Mypes fue para obtener ganancia.

#### **5.3. Respecto al financiamiento**

- El 67% recibe financiamiento de terceros; siendo estas de entidades bancarias con 67%.

- En el año 2016 el 45% obtuvieron crédito financiero Banco de Crédito y del Banco Continental.
- De los créditos recibidos el 67% fueron a largo plazo.
- El 67% pagó el 8% de tasa de interés mensual.
- El 74% obtuvo crédito entre S/.20,000 a S/.50,000.
- El 60% precisó que invirtió su crédito en mercaderías, mejoramiento y/o ampliación de local y suministros e insumos.

## **5.2. Recomendaciones**

- Las Mypes son estables pero necesitan más apoyo por parte de instituciones públicas y/o privadas para hacer crecer sus negocios y obtener más rentabilidad.
- Se recomienda que, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, se debe promover la participación del Estado y organizaciones financieras (flexibilizar sus tasas de interés para los créditos financieros) privadas a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las Mypes elevar su productividad y la búsqueda de nuevos mercados.
- A las universidades, estudiantes, profesionales, colegios profesionales y autoridades, para que realicen estudios más profundos desde un punto de vista estadístico para así conocer con mayor rigor científico cuales son aquellos detalles que les impide a muchas Mypes ser rentables.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1. Referencias Bibliográficas

- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). *El financiamiento Informal en el Perú*. (pp. 103). Año 2001. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Asmundson I. (2011), *¿Qué son los servicios financieros?* (pp. 46-47). Revista Finanzas y Desarrollo. [Versión Adobe Digital]. Recuperada de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/03/pdf/basics.pdf>
- Benel M. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro compra venta de repuestos – autopartes, distrito de Piura –período 2010-2011*. (pp. 6). (Tesis de pregrado, Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote”- Sede Piura). [Versión Adobe Digital]. Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
- Barquero I. (2003), *El estado y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. Recuperado de [http://www.centrodesarrollohumano.org/pmb/opac\\_css/doc\\_num.php?explnum\\_id=669](http://www.centrodesarrollohumano.org/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=669)
- Bernilla M. (2010), *Micro y Pequeña Empresa. Oportunidad de Crecimiento*. (pp. 41-42). Lima, Perú: Editora Gráfica Bernilla.
- Cabrera M. (2007), *Las fuentes de financiamiento del desarrollo local*. (pp. 435-445). Revista de investigación N° 15, 2007. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://www.redcanariarural.org/pdf/19\\_cabrera\\_morales.pdf](http://www.redcanariarural.org/pdf/19_cabrera_morales.pdf)
- Calderón W. Z. (2009), *Todo sobre las MYPEs y su estructura financiera*”. Recuperado de <http://www.infomype.com/Docs/estructura/financiera>
- Centty D. B. (2003), *Informe Pyme – Región Arequipa 2002*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/#indice>
- Cohen M. y Baralla (2012), *La situación de las PyMes en América Latina*. (pp. 3-4). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://copal.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/peal.pdf>
- Chacaltana J. (2005), *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP). Recuperado de <http://cies.org.pe>

[/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf](#)

De la Mora M. J. (2006), *Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima*. (pp. 9, 11-13). (Tesis de maestría en Administración. Universidad de Colima – México). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://digeset.ucol.mx/tesis\\_posgrado/Pdf/Maria\\_Josefina\\_de\\_la\\_Mora\\_Diaz.pdf](http://digeset.ucol.mx/tesis_posgrado/Pdf/Maria_Josefina_de_la_Mora_Diaz.pdf)

Empresa e Iniciativa Emprendedora (2011), *Montar un negocio de repuestos de Automóvil*. Recuperado de <http://www.empresaeiniciativaemprendedora.com/?Montar-un-negocio-de-Repuestos-de>

Fondo Monetario Internacional (200), *Manual de estadísticas monetarias y financieras*. (pp. 24-25). Clasificación de Créditos financieros. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/esl/pdf/mfsmch4s.pdf>

Gobierno Regional de Ucayali (2011), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi\\_2011.pdf](http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf)

Guerra A. (s.f.), *Promoción del desarrollo empresarial: Tecnología y Financiamiento*. (pp. 1-4). [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.alide.org.pe/anales/anales36\\_cuba/download36/AS36\\_13](http://www.alide.org.pe/anales/anales36_cuba/download36/AS36_13) Alexandre-Guerra.pdf

Guzmán L. M. (2010), *Grasas lubricantes aplicadas a la industria*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos16/grasas-lubricantes/grasas-lubricantes.shtml>

Hernández S., Fernández C. & Baptista L. (2010), *Metodología de la investigación*. En (Ed), *¿Qué características posee el enfoque cuantitativo de la investigación?* (pp. 4), *¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo?* (pp. 80), *Diseños no experimentales* (pp. 149), *Investigación transeccional o transversal* (pp. 151), *Los estudios de caso* (pp. 165). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores

- Herrera S., Limón S. y Soto I. (2006). "Fuentes de financiamiento en época de crisis" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 67, septiembre. en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>
- Jaramillo M. y Valdivia N. (2005), *Políticas para el financiamiento de las Pymes en el Perú*. (pp. 3-6). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/GRADE-Informe-final-Cepal.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
- Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), *Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012*. (Tesis de pre grado en administración de Empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mocoquejo- Chiclayo). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)
- Laulate D. M. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro ferretería, del distrito de Calleria- Provincia de Coronel Portillo, periodo 2012-2013*. (pp. 6). (Tesis de pregrado, Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote"- Sede Pucallpa). [Versión Adobe Digital]. Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
- Lefcovich M. (2008), *Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. En Madrid-España*. Recuperado de <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545>
- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Ley N° 26702. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)
- Mitnik F., Descalzi R. y Ordoñez G. (s/f) *La perspectiva económica de la capacitación*. Recuperado de <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mitnik/pdf/cap1.pdf>

- Navarrete L. & Moratalla J. (2000), *Promover el desarrollo socioeconómico, la formación y fomentar la creación de empleo estable, en Sevilla y en Andalucía respectivamente*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <file:///E:/2004cuademprendedores3%20retabilidad%20espa%C3%B1a.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo – OIT (2015), *Micro y pequeñas empresas son clave para mejorar el empleo y transformación productiva de América Latina y el Caribe*. Recuperado de [http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS\\_400229/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_400229/lang--es/index.htm)
- Orohe M. T. (2014), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro librería del distrito de Calleria – Pucallpa, provincia de Coronel Portillo – período 2011-2012*. (pp. 6). (Tesis de pregrado, Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote”- Sede Pucallpa). [Versión Adobe Digital]. Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
- Ramos M. (2011), *Nuevo manual teórico práctico de las Mypes. Ley N° 28015, TUO y Reglamento de la Mype D.S. N° 007-2008-TR – D.S. N° 008-2008-TR*. (pp. 68-69, 73-74). Lima – Perú. Editorial Berrio
- Rengifo M. A. (2011), *El Crédito y la rentabilidad de las microempresas comerciales del distrito de Tarapoto*. (pp. 13) (Tesis de post grado. Maestría en ciencias económicas con mención en gestión empresarial. Universidad Nacional Agraria de la Selva. Tingo María-Perú) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/323/1/Miguel%20C3%81ngel%20Rengifo%20Arias.pdf>
- Rojas Y. (2011), *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>
- Santiago G. (2010), *Políticas financiera de la empresa*. (pp. 144-145) [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos58/formacion-elfinanciamientoysusteorías>
- Tamayo y Flores. (2011), *Teorías del Financiamiento de pequeña escala en Ecuador. Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 31, 2011*
- Tello S. Y. (2014), *Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo del país*. (pp. 203-205). Revista Lex Volumen N° 12 Nro. 14

- Universidad Alas Peruanas. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623/852>
- 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
- Zevallos, E. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. (pp. 53-57). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de [http://www.alide.org/DataBank2007/RecInformation/3APP\\_Enterprise/51MicroPYMRZevallos.pdf](http://www.alide.org/DataBank2007/RecInformation/3APP_Enterprise/51MicroPYMRZevallos.pdf)



## 6.2. Anexo

### 6.2.1 Anexo 1



---

**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 **Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro motopartes y lubricantes de los distritos de Yarinacocha y Calleria, 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: ...../...../2016

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..... Incompleta.....  
Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 Profesión:.....Ocupación.....

#### **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: Si.....No.....La Mype es informal: Si.....No.....

2.3 Números de trabajadores permanentes...Nro. De Trabajadores eventuales....

2.4 La Mype se formó para obtener ganancias: Si.....No.....La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia): Si.....No.....

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1 Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio (autofinanciamiento): Si.....No.....Con financiamiento de terceros: Si.....No.....Otros especificar.....
- 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....Que tasa de interés mensual paga.....  
Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....Qué tasa de interés mensual paga.....  
Prestamistas usureros.....Qué tasa de interés mensual paga.....  
Otros (especificar).....Que tasa de interés mensual paga.....  
Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.: Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias.....los prestamistas usureros.....
- 3.3 En el año 2015: Cuántas veces solicitó crédito.....A qué entidad financiera.....Le otorgaron el crédito solicitado.....El crédito fue de corto plazo.....El crédito fue de largo plazo.....Qué tasa de interés mensual pagó.....los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si.....No.....Monto promedio otorgado.....
- 3.5 En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....  
Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-Especificar:.....

Calleria, Setiembre del 2016

## Tabla de Fiabilidad

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante	Cual es su sexo?	Cual es su nivel de instrucción?	Cual es su estado civil?	Cual es su profesión u ocupación?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	La Mype es formal?	Números de trabajadores permanentes?	Números de Trabajadores eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	Nombre de la Institución financiera	¿Qué entidad es la que otorga mayor facilidad para la obtención del crédito?	Cuántas veces solicitó el crédito?	¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	¿Qué tasa de interés pagó?	¿Cuántos créditos fueron en los montos solicitados?	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?
Edad del representante	1,000	-.102	.080	-.448	-.297	1,000	-.167	.244	.408	-.167	.250	.086	.346	-.295	-.250	.244	-.250	-.910	-.250	-.250	-.218
Cual es su sexo?	-.102	1,000	.033	.470	-.121	-.102	.272	-.398	.167	.272	.612	-.665	-.447	-.550	-.612	-.398	-.612	.057	-.612	-.612	-.757
Cual es su nivel de instrucción?	.080	.033	1,000	.144	-.321	.080	-.480	.313	.196	-.480	.120	-.096	-.157	-.243	-.120	.234	-.120	.011	-.120	-.120	.070
Cual es su estado civil?	-.448	.470	.144	1,000	.086	-.448	-.299	-.187	-.052	-.299	.128	-.285	-.376	-.205	-.128	-.062	-.128	.341	-.128	-.128	-.251
Cual es su profesión u ocupación?	-.297	-.121	-.321	.086	1,000	-.297	.421	.471	-.880	.421	-.632	.548	.561	.745	.632	-.471	.632	.479	.632	.632	.551
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	1,000	-.102	.080	-.448	-.297	1,000	-.167	.244	.408	-.167	.250	.086	.346	-.295	-.250	.244	-.250	-.910	-.250	-.250	-.218
La Mype es formal?	-.167	.272	-.480	-.299	.421	-.167	1,000	.163	-.408	1,000	.167	-.229	-.058	.084	-.167	-.813	-.167	.093	-.167	-.167	-.145
Números de trabajadores permanentes?	.244	-.398	.313	-.187	.471	.244	.163	1,000	-.398	.163	-.244	.335	.366	.288	.244	-.238	.244	-.137	.244	.244	.532
Números de Trabajadores eventuales?	.408	.167	.196	-.052	-.880	.408	-.408	-.398	1,000	-.408	.612	-.490	-.447	-.722	-.612	.598	-.612	-.514	-.612	-.612	-.535
Motivos de formación de las Mypes	-.167	.272	-.480	-.299	.421	-.167	1,000	.163	-.408	1,000	.167	-.229	-.058	.084	-.167	-.813	-.167	.093	-.167	-.167	-.145
¿Cómo financia su actividad productiva?	.250	.612	.120	.128	-.632	.250	.167	-.244	.612	.167	1,000	-.943	-.778	-.968	-1,000	-.244	-1,000	-.490	-1,000	-1,000	-.873
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	.086	-.665	-.096	-.285	.548	.086	-.229	.335	-.490	-.229	-.943	1,000	.919	.895	.943	.335	.943	.192	.943	.943	.823
Nombre de la Institución financiera	.346	-.447	-.157	-.376	.561	.346	-.058	.366	-.447	-.058	-.778	.919	1,000	.772	.778	.197	.778	-.032	.778	.778	.616
¿Qué entidad es la que otorga mayor facilidad para la obtención del crédito?	-.295	-.550	-.243	-.205	.745	-.295	.084	.288	-.722	.084	-.968	.895	.772	1,000	.968	.041	.968	.519	.968	.968	.845
Cuántas veces solicitó el crédito?	-.250	-.612	-.120	-.128	.632	-.250	-.167	.244	-.612	-.167	-1,000	.943	.778	.968	1,000	.244	1,000	.490	1,000	1,000	.873
¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	.244	-.398	.234	-.062	-.471	.244	-.813	-.238	.598	-.813	-.244	.335	.197	.041	.244	1,000	.244	-.137	.244	.244	.213
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-.250	-.612	-.120	-.128	.632	-.250	-.167	.244	-.612	-.167	-1,000	.943	.778	.968	1,000	.244	1,000	.490	1,000	1,000	.873
¿Qué tasa de interés pagó?	-.910	.057	.011	.341	.479	-.910	.093	-.137	-.514	.093	-.490	.192	-.032	.519	.490	-.137	.490	1,000	.490	.490	.428
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	-.250	-.612	-.120	-.128	.632	-.250	-.167	.244	-.612	-.167	-1,000	.943	.778	.968	1,000	.244	1,000	.490	1,000	1,000	.873
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	-.250	-.612	-.120	-.128	.632	-.250	-.167	.244	-.612	-.167	-1,000	.943	.778	.968	1,000	.244	1,000	.490	1,000	1,000	.873
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	-.218	-.757	.070	-.251	.551	-.218	-.145	.532	-.535	-.145	-.873	.823	.616	.845	.873	.213	.873	.428	.873	.873	1,000

## Validación de instrumentos por alfa de Cronbach

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad del representante	¿Cuales su sexo?	¿Cuales su nivel de instrucción?	¿Cuales su estado civil?	¿Cuales su profesión u ocupación?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	¿La MYPE es formal?	Números de trabajadores permanentes?	Números de Trabajadores eventuales?	Motivos de formación de las MYPES	¿Cómo financia su actividad productiva?	Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	Nombre de la institución financiera	¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	¿Cuántas veces solicitó crédito?	¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	¿Qué tasa de interés pagó?	¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?
Edad del representante	,178	-.022	,044	-.196	-.178	,178	-.022	,111	,267	-.022	,044	,044	,267	-.196	-.044	,111	-.044	-.578	-.089	-.089	-.089
¿Cuales su sexo?	-.022	,267	,022	,200	-.089	-.022	,044	-.222	,133	,044	,133	-.422	-.422	-.366	-.133	-.222	-.133	,044	-.267	-.267	-.378
¿Cuales su nivel de instrucción?	,044	,022	1,733	-.196	-.600	,044	-.200	,444	,400	-.200	,067	-.196	-.378	-.400	-.067	,333	-.067	,022	-.133	-.133	,089
¿Cuales su estado civil?	-.196	,200	-.196	,678	,100	-.196	-.078	-.167	-.067	-.078	,044	-.289	-.567	-.211	-.044	-.066	-.044	,422	-.089	-.089	-.200
¿Cuales su profesión u ocupación?	-.178	-.089	-.600	,100	2,011	-.178	,189	,722	-.1933	,189	-.378	,996	1,496	1,322	,378	-.722	,378	1,022	,756	,756	,796
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?	,178	-.022	,044	-.196	-.178	,178	-.022	,111	,267	-.022	,044	,044	,267	-.196	-.044	,111	-.044	-.578	-.089	-.089	-.089
¿La MYPE es formal?	-.022	,044	-.200	-.078	,189	-.022	,100	,066	-.200	,100	,022	-.089	-.033	,033	-.022	-.278	-.022	,044	-.044	-.044	-.044
Números de trabajadores permanentes?	,111	-.222	,444	-.167	,722	,111	,066	1,167	-.667	,066	-.111	,444	,722	,369	,111	-.278	,111	-.222	,222	,222	,596
Números de Trabajadores eventuales?	,267	,133	,400	-.067	-.1933	,267	-.200	-.667	2,400	-.200	,400	-.933	-.1,267	-.1,400	-.400	1,000	-.400	-.1,200	-.800	-.800	-.800
Motivos de formación de las MYPES	-.022	,044	-.200	-.078	,189	-.022	,100	,066	-.200	,100	,022	-.089	-.033	,033	-.022	-.278	-.022	,044	-.044	-.044	-.044
¿Cómo financia su actividad productiva?	,044	-.133	,067	,044	-.378	,044	,022	-.111	,400	,022	-.178	-.489	-.600	-.511	-.178	-.111	-.178	-.311	-.366	-.366	-.366
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	,044	-.422	-.196	-.289	,996	,044	-.089	,444	-.933	-.089	-.489	1,511	2,067	1,378	,489	,444	,489	,366	,978	,978	,978
Nombre de la institución financiera	,267	-.422	-.378	-.567	1,496	,267	-.033	,722	-.1,267	-.033	-.600	2,067	3,344	1,767	,600	,369	,600	-.089	1,200	1,200	1,089
¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	-.196	-.366	-.400	-.211	1,322	-.196	,033	,369	-.1,400	,033	-.511	1,378	1,767	1,967	,511	,066	,511	,978	1,022	1,022	1,022
¿Cuántas veces solicitó crédito?	-.044	-.133	-.067	-.044	,378	-.044	-.022	,111	-.400	-.022	-.178	,489	,600	,511	,178	,111	,178	,311	,366	,366	,366
¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	,111	-.222	,333	-.066	-.722	,111	-.278	-.278	1,000	-.278	-.111	,444	,369	,066	,111	1,167	,111	-.222	,222	,222	,222
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-.044	-.133	-.067	-.044	,378	-.044	-.022	,111	-.400	-.022	-.178	,489	,600	,511	,178	,111	,178	,311	,366	,366	,366
¿Qué tasa de interés pagó?	-.578	,044	,022	,422	1,022	-.578	,044	-.222	-.1,200	,044	-.311	,366	-.089	,978	,311	-.222	,311	1,267	,366	,546	,622
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	-.089	-.267	-.133	-.089	,796	-.089	-.044	,222	-.800	-.044	-.366	,978	1,200	1,021	,366	,222	,366	,622	,546	,567	,690
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	-.089	-.267	-.133	-.089	,796	-.089	-.044	,222	-.800	-.044	-.366	,978	1,200	1,022	,366	,222	,366	,622	,567	,690	,678
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	-.089	-.378	,089	-.200	,796	-.089	-.044	,566	-.800	-.044	-.366	,978	1,089	1,012	,366	,211	,366	,622	,690	,678	1,000

Matriz de covarianzas entre elementos

	Edad del representante	¿Cual es su sexo?	¿Cual es su nivel de instrucción?	¿Cual es su estado civil?	¿Cual es su profesión u ocupación?	¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial? La Mype es formal?	Números de trabajadores permanentes?	Números de Trabajadores eventuales?	Motivos de formación de las Mypes	¿Cómo financia su actividad productiva?	Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	Nombre de la institución financiera	¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	¿Cuántas veces solicitó crédito?	¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	¿Qué tasa de interés pagó?	¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	
Edad del representante	,178	-.022	,044	-.196	-.178	,178	-.022	,111	,267	-.022	,044	,044	,267	-.196	-.044	-.111	-.044	-.578	-.089	-.089	-.089
¿Cual es su sexo?	-.022	,267	,022	,200	-.089	-.022	,044	-.222	,133	,044	-.133	-.422	-.366	-.133	-.222	-.133	,044	-.267	-.267	-.378	-.378
¿Cual es su nivel de instrucción?	,044	,022	1,733	-.196	-.800	,044	-.200	,444	,400	-.200	,067	-.196	-.378	-.400	-.067	,333	-.067	,022	-.133	-.133	,089
¿Cual es su estado civil?	-.196	,200	-.196	,678	,100	-.196	-.078	-.167	-.067	-.078	,044	-.289	-.567	-.211	-.044	-.056	-.044	,422	-.089	-.089	-.200
¿Cual es su profesión u ocupación?	-.178	-.089	-.800	,100	2,011	-.178	-.189	,722	-.1933	-.189	-.378	,996	1,496	1,322	-.378	-.722	-.378	1,022	,756	,756	,756
¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial? La Mype es formal?	,178	-.022	,044	-.196	-.178	,178	-.022	,111	,267	-.022	,044	,044	,267	-.196	-.044	-.111	-.044	-.578	-.089	-.089	-.089
Números de trabajadores permanentes?	-.022	,044	-.200	-.078	,189	-.022	,100	,056	-.200	,100	,022	-.089	-.093	,093	-.022	-.278	-.022	,044	-.044	-.044	-.044
Números de Trabajadores eventuales?	,111	-.222	,444	-.167	,722	,111	,096	1,167	-.667	,096	-.111	,444	,722	,369	,111	-.278	-.111	-.222	,222	,222	,596
Motivos de formación de las Mypes	,267	,133	,400	-.067	-.1933	,267	-.200	-.867	2,400	-.200	,400	-.933	-.1,267	-.1,400	-.400	1,000	-.400	-.1,200	-.800	-.800	-.800
¿Cómo financia su actividad productiva?	-.022	,044	-.200	-.078	,189	-.022	,100	,056	-.200	,100	,022	-.089	-.093	,093	-.022	-.278	-.022	,044	-.044	-.044	-.044
Si el financiamiento es de terceros: ¿De qué tipo de entidades financieras ha obtenido los créditos?	,044	-.422	-.196	-.289	,996	,044	-.089	,444	-.933	-.089	-.489	1,911	2,067	1,378	,489	,444	,489	,396	,978	,978	,978
Nombre de la institución financiera	,267	-.422	-.378	-.567	1,496	,267	-.033	,722	-.1,267	-.033	-.800	2,067	3,344	1,767	,800	,369	,800	-.089	1,200	1,200	1,089
¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito?	-.196	-.366	-.400	-.211	1,322	-.196	,033	,369	-.1,400	,033	-.511	1,378	1,767	1,967	,511	,056	,511	,978	1,022	1,022	1,022
¿Cuántas veces solicitó crédito?	-.044	-.133	-.067	-.044	,378	-.044	-.022	,111	-.400	-.022	-.178	,489	,800	,511	-.178	-.111	-.178	-.311	-.366	-.366	-.366
¿A qué entidad no financiera solicitó el crédito?	-.111	-.222	,333	-.096	-.722	-.111	-.278	-.278	1,000	-.278	-.111	,444	,369	,066	,111	1,167	-.111	-.222	,222	,222	,222
¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	-.044	-.133	-.067	-.044	,378	-.044	-.022	,111	-.400	-.022	-.178	,489	,800	,511	-.178	-.111	-.178	-.311	-.366	-.366	-.366
¿Qué tasa de interés pagó?	-.578	,044	,022	,422	1,022	-.578	,044	-.222	-.1,200	,044	-.311	,396	-.089	,978	,311	-.222	-.311	1,267	,366	,546	,622
¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	-.089	-.267	-.133	-.089	,796	-.089	-.044	,222	-.800	-.044	-.366	,978	1,200	1,021	,366	,222	,366	,622	,546	,567	,690
¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	-.089	-.267	-.133	-.089	,796	-.089	-.044	,222	-.800	-.044	-.366	,978	1,200	1,022	,366	,222	,366	,622	,567	,690	,678
¿En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	-.089	-.378	,089	-.200	,796	-.089	-.044	,566	-.800	-.044	-.366	,978	1,089	1,012	,366	,211	,366	,622	,690	,678	1,000

## Resumen del procesamiento de los casos

**Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

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

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,685	,671	19

### Base de Datos

Nº	Edad	Sexo	Nivel	Estado	Profesión	Tiempo	Formal	Permanentes	Eventuales	Mype	Financiamiento	Tipo	Entidades	Facilidades	Cuantas	Cuales	Plazo	Interés	Solicitado	Monto	Inversión
1	1	1	5	2	5	1	1	4	1	1	2	4	6	4	2	4	3	6	3	4	4
2	1	2	6	2	1	1	1	1	4	1	3	1	2	1	1	4	2	5	1	2	1
3	2	2	8	1	2	2	1	4	4	1	3	2	5	1	1	4	2	3	1	2	2
4	1	1	8	1	3	1	1	4	1	1	2	4	6	4	2	4	3	6	3	4	4
5	1	2	5	1	4	1	1	4	1	1	3	1	3	2	1	4	2	5	1	2	2
6	1	2	6	2	1	1	1	2	4	1	3	1	2	1	1	4	2	5	1	2	2
7	2	1	6	1	1	2	1	4	4	1	3	2	4	1	1	4	2	1	1	2	2
8	1	2	8	3	2	1	1	4	4	1	3	1	2	1	1	4	2	5	1	2	2
9	1	2	8	3	3	1	1	4	1	1	3	1	2	1	1	4	2	5	1	2	2
10	1	1	8	1	1	1	1	4	4	1	3	1	1	1	1	4	2	5	1	2	3