

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN
LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
-VENTAS DE REPUESTOS Y AUTOPARTES DE LA
C-IUDAD DE PIURA, AÑO 2018.**

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

AUTORA

JANET DEL ROSARIO PAICO CUNYA

ASESORA

CPC. EDME MARTHA GARCIA MANDAMIENTOS

PIURA – PERU

2019

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN
LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
-VENTAS DE REPUESTOS Y AUTOPARTES DE LA
CIUDAD DE PIURA, AÑO 2018.**

Jurado Evaluador de Tesis y Asesora

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. Jannyna Reto Gómez
Miembro

CPC. Edme Martha García Mandamientos
Asesora

Agradecimiento

A Dios que con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir superándome día a día, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por hacerme entender que con fe y mucha perseverancia se puede alcanzar nuestros sueños.

A mi familia por su apoyo incondicional y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi existencia y sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A la CPC. Edme Martha García Mandamientos
Por su apoyo para la realización de éste trabajo de investigación.

Dedicatoria

A mis padres Martha Cunya y Miguel Paico, que guiaron mis pasos con mucho amor, gracias por enseñarme valores y continuar luchando para vencer los obstáculos, sin perder la esperanza de conseguir las metas propuestas, a pesar de los tropiezos y dificultades que se han presentado en el difícil sendero de la vida

A mi hija Leandra, hermanos, gracias por su apoyo incondicional, gracias por soportarme que sin duda en el trayecto de mi vida me han demostrado su Amor, celebrando mis triunfos, los quiero mucho.

Al Amor de vida Marco Castromonte, tu ayuda ha sido fundamental estando conmigo en los momentos más turbulentos, apoyándome en cada decisión que tomara, esa persona que tuvo paciencia y entrega para conmigo.

Resumen

La investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura año 2018. Es una investigación de tipo descriptivo, nivel cuantitativo; diseño no experimental; la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario pre estructurado con 21 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio obteniendo como resultado los siguientes: el 60% de las Mype se financia con cajas, mientras un 40% se financia con bancos. El 70% de las Mype maneja una tasa de interés que van del 31% al 50% de TCEA, el 30% manejan una tasa de interés del 10% al 30% TCEA.

El 80% utilizaron para su capital de trabajo, el 30% para inversión a largo plazo. El 60% de las Mype los montos de crédito fluctúan entre 20,001.00 a 50,000.00, y el 30% entre 5,001.00 a 20,000.00 y el 10% fluctúan entre 3,000.00 a 5,000.00. El 80% de las Mype asumen que el financiamiento ayudo a mejorar su rentabilidad, el 20% no ayudo a mejorar. Finalmente se concluye, que el financiamiento es una fuente principal para este rubro de autopartes a pesar de todo se ve un aumento importante en sus utilidades, aunque sus inversiones son elevadas ya que se ven en la necesidad de acceder con frecuencia a estos créditos.

Palabras Clave: Financiamiento, Mype, Repuestos y Autopartes.

Abstract

The main objective of the research was to: Describe the main characteristics of financing in the companies of the sector, trade, sales of spare parts and auto parts of the city of Piura, 2018. It is a descriptive research, quantitative level; non-experimental design; the technique of the survey and the instrument of the pre-structured questionnaire with 21 questions related to the research, which was applied to a non-random sample for convenience represented by 10 companies in the sector and subject under study, obtaining as a result the following: 60% of the Mype is financed with boxes, while 40% is financed with banks. 70% of Mype handle an interest rate ranging from 31% to 50% of TCEA, 30% manage an interest rate of 10% to 30% TCEA. 80% used for their working capital, 30% for long-term investment. 60% of Mype credit amounts fluctuate between 20,001.00 to 50,000.00, and 30% between 5,001.00 to 20,000.00 and 10% fluctuate between 3,000.00 to 5,000.00. 80% of Mype assume that financing helped their profitability better, 20% did not help to improve. Finally, it is concluded that financing is a main source for this item of auto parts, despite everything there is an important increase in its profits, although its investments are high since they are in need of frequent access to these credits.

Keywords: Financing, Mype, Spare Parts and Autoparts.

Contenido

Título.....	ii
Hoja de firma del jurado y asesora	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la literatura.....	3
2.1 Antecedentes.....	3
2.2. Bases Teóricas.....	11
2.3 Marco Conceptual.....	14
III. Hipótesis.....	23
3.1 Hipótesis.....	23
IV. Metodología.....	23
4.1 Diseño de la investigación.....	23
4.2 Población y muestra.....	23
4.3 Operacionalización de las variables.....	24
4.4. Técnicas e instrumentos.....	28
4.5 Plan de análisis.....	28
4.6 Matriz de consistencia lógica.....	29
4.7. Principios de la ética de la investigación.....	30
V. Resultados.....	32
5.1 Resultados.....	32
5.2 Análisis de resultados.....	53
VI. Conclusiones.....	58
6.1 Conclusiones.....	58
Aspectos complementarios.....	62
Recomendaciones.....	62
Referencias bibliográficas.....	64
Hemeroteca.....	68
Anexos.....	69

Índice de tablas

	pág.
Tabla 1 Edad de los representantes legales de la empresa	32
Tabla 2 Sexo de los representantes legales de la empresa	33
Tabla 3 Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa	34
Tabla 4 Estado civil de los representantes legales de la empresa	35
Tabla 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de la empresa	36
Tabla 6 Años de constituida la empresa	37
Tabla 7 Formalidad de la empresa	38
Tabla 8 Tipo de régimen de la empresa	39
Tabla 9 Forma societaria de la empresa	40
Tabla 10 Local de la empresa	41
Tabla 11 Trabajadores que laboran en la empresa	42
Tabla 12 Cuenta con algún tipo de crédito financiero	43
Tabla 13 Entidad financiera que solicitó un crédito	44
Tabla 14 Tasa de interés del crédito solicitado	45
Tabla 15 Las tasas de interés del financiamiento son elevadas	46
Tabla 16 En que se utilizó el financiamiento de su empresa	47
Tabla 17 Plazo que suele solicitar el crédito	48
Tabla 18 Cumple puntualmente con el plazo establecido	49
Tabla 19 Monto del crédito que le han otorgado	50
Tabla 20 El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa	51
Tabla 21 Apreciación que tiene con respecto al préstamo obtenido	52

Índice de Gráficos

	pág.
Gráfica 1 Edad de los representantes legales de la empresa	32
Gráfica 2 Sexo de los representantes legales de la empresa	33
Gráfica 3 Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa	34
Gráfica 4 Estado civil de los representantes legales de la empresa	35
Gráfica 5 Profesión u ocupación de los representantes legales de la empresa	36
Gráfica 6 Años de constituida la empresa	37
Gráfica 7 Formalidad de la empresa	38
Gráfica 8 Tipo de régimen de la empresa	39
Gráfica 9 Forma societaria de la empresa	40
Gráfica 10 Local de la empresa	41
Gráfica 11 Trabajadores que laboran en la empresa	42
Gráfica 12 Cuenta con algún tipo de crédito financiero	43
Gráfica 13 Entidad financiera que solicitó un crédito	44
Gráfica 14 Las tasas de interés del financiamiento son elevadas	45
Gráfica 15 Tasas de interés que perciben dichas entidades son muy elevadas	46
Gráfica 16 En que se invirtió el financiamiento de su empresa	47
Gráfica 17 Plazo que suele solicitar un crédito	48
Gráfica 18 Cumple puntualmente con el plazo establecido	49
Gráfica 19 Monto del crédito que le han otorgado	50
Gráfica 20 El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa	51
Gráfica 21 Apreciación que tiene con respecto al préstamo obtenido	52

I. Introducción

Los planes de financiamiento permiten a las empresas aumentar sus ventas, en especial para las empresas distribuidoras y de autopartes; esto se ve en un aumento importante en sus utilidades; para los distribuidores, relacionado con el servicio a los vehículos; y las empresas de autopartes, con una mayor participación en el suministro de partes originales y repuestos. Los proveedores de autopartes cada vez son más cerrados se dificulta la entrada de nuevos participantes principalmente por la inversión que se requiere en el desarrollo de nuevos productos y la investigación de nuevas alternativas, así como el soporte financiero que se necesita para el inicio de una operación de esta envergadura. Cruz, M. Reséndiz B. Gonzales P. (2016).

Siendo los inconvenientes principales en las Mype son el bajo capital y su estructura financiera, Las diferentes alternativas de crédito facilitan a las organizaciones incrementar sus ingresos preferentemente a las empresas de autopartes incidiendo en el incremento de los márgenes de utilidad, siendo el caso que los problemas que aquejan principalmente a las Mype son el limitado capital y su estructura financiera. Mondragón, (2015).

La industria automotriz y de autopartes se considera como un indicador de referencia de desarrollo industrial manufacturero. Representa una labor estratégica para el desarrollo económico de las empresas fabricantes de autopartes puede aumentar su competitividad como fabricante de vehículos y autopartes, transformarse en un extraordinario centro de diseño y modernización tecnológica, para lo cual el crecimiento del capital humano juega un rol fundamental, ya que un bajo rendimiento del capital humano reduce la implementación de desarrollos de mayor valor. Arias, (2004).

Por lo anteriormente explicado el enunciado de la investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018?

Siendo el Objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.

Para tal efecto se han planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales en las empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.
2. Determinar las principales características en las empresas del sector comercio rubro - ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.
3. Determinar las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro- ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.

La investigación fue de nivel descriptivo simple, cuyo diseño no experimental, bibliográfica y documental debido a que la información se toma tal como aparece en la realidad, La población muestra estuvo conformada por a 10 empresas del mismo sector poblacional. Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario Pre estructurado con 21 preguntas relacionadas a la investigación.

Finalmente, la investigación se justifica:

Desde el punto de vista económico financiero, determinando la influencia de las fuentes de financiamiento que las mismas han utilizado para el crecimiento y desarrollo de sus

negocios, consiguiendo así, que le sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresas.

Optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras.

Permite que los estudiantes obtengan unas bases de datos para el desarrollar trabajos de investigación profundizando el conocimiento acerca del financiamiento, así como fuente de consulta para público en general.

II. Revisión de Literatura.

2.1 Antecedentes.

2.1.1. En el contexto internacional

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Jiménez (2006), en su tesis titulada: “un análisis del sector automotriz y su modelo de gestión en el suministro de las autopartes”, cuyo objetivo es visualizar la problemática del proceso de abasto que enfrentan las empresa del sector de las autopartes como proveedores de empresas ensambladoras, generalmente localizadas en otras partes del mundo, con el propósito de establecer el ámbito de estudio de proyecto global, concluyendo los siguiente que durante los últimos diez años, el sector automotriz ha sufrido una profunda transformación que llevó a las grandes compañías ensambladoras a aportar directamente cada vez menor proporción de valor agregado al proceso de fabricación de vehículos automotor. Así, según el diario alemán Handelsbaltt, mientras en 1995 contribuía en un

40% en la actualidad lo hacen con el 25%. Dicha transformación ha introducido al sector automotriz en una dinámica de muy alta competitividad, afectado por diversos factores. Por ejemplo, Veloso y Kumar (2002), señalan que uno de los principales factores competitivos es el patrón que presenta la demanda para los nuevos automóviles. Establecen que en algunas regiones de la triada (Oeste de Europa, Japón y los Estados Unidos), desde hace más de una década los ensambladores de automóviles enfrentan un mercado maduro con una demanda estancada, donde proliferan y se diversifican los productos, con un nivel de precio bastante restringido debido a la competencia.

Gonzales (2014), en su tesis titulada: “La Gestión Financiera y el acceso Financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, el tipo de investigación cualitativo tipo explicativo, cuyo objetivo es la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá, Adicionalmente se observa que mientras en las medianas empresas del sector comercio el acceso a financiamiento a través de capital es bastante reducido, en las pequeñas empresas el acceso a recursos financieros de mediano y largo plazo es nulo. Esta situación pone de manifiesto la insuficiencia de recursos orientados a la inversión lo cual se convierte en un limitante para emprender proyectos a largo plazo que favorezcan el crecimiento y desarrollo de las empresas se aprecia que las empresas que tienen una gestión deficiente en el capital de trabajo tienden a buscar apoyo mediante financiamiento especialmente en el corto plazo, mejores eficiencias en sus operaciones son aquellas que presentan mayores proporciones de financiamiento. A nivel general se ha identificado una asociación positiva de los elementos de gestión financiera, liquidez y eficiencia principalmente, y las alternativas de financiamiento a largo plazo y de tipo financiero, en este sentido se entiende que en la medida que se propicie una mejor configuración en la gestión financiera de las Pyme del

sector comercio de la ciudad de Bogotá, constituye información valiosa y útil para las empresas del sector comercio ya que pueden tomarse preliminarmente como marcos de referencia. De este modo las empresas podrían determinar la aceptabilidad de sus índices considerando el nivel global del sector y efectuar una comparación no solo a nivel temporal de sus propias razones financieras sino también frente a índices globales que incluyan empresas del mismo ramo.

2.1.2. En el contexto nacional

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Castro (2016), en su tesis titulada: “Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la Mype del sector metalmecánico de la Provincia de Trujillo en el periodo 2015” se empleó el método descriptivo, la capacidad para financiarse de la empresa Metal Truck Group SA., permitió responder a la expectativas del mercado y a su imagen como empresa proveedor del sector metalmecánico, lo cual trajo consigo que la empresa clientes recomiendan los servicio de esta e incrementa en un 218% el nivel de sus ventas comparadas con el trimestre anterior.

La tasa de interés bancaria para Mype fluctúa entre 19% Y 29% lo cual es más baja en comparación con otras entidades financieras que fluctúan entre 32 y 40%, esto permite que la empresa Metal Truck Group SA. Cumpla con sus obligaciones a tiempo y genere confianza para que a futuro se pueda obtener alguna otra fuente de financiamiento.

Aguilar (2016), en su tesis titulada: “Financiamiento y Capacitación de las Micro y pequeñas rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares Cajamarca 2016, cuyo objetivo Determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares , En su gran mayoría (91.67%) de los representantes legales o dueños de las Mype encuestadas son personas adultas, más de 2/3 (75%) son del sexo masculino (debido a que el rubro lo amerita), el (91.67%) tienen de 4 a 11 años en el sector y rubro de estudio, por lo tanto tienen una antigüedad suficiente para ser estables y lograr su permanencia en el mercado; además, la totalidad (100%) de las Mype encuestadas son formales y la mayoría (91.67%) se formaron para obtener ganancias. Dados estos resultados se concluye que, debido a la antigüedad que tienen la mayoría de las Mype, tienen un posicionamiento en el mercado y son estables en el sector y rubro de compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares; asimismo, ya que en su totalidad (100%) las Mype son formales, éstas tienen mayores facilidades para la obtención de créditos bancarios; finalmente, de acuerdo a la Ley N° 28015 adquieren un régimen laboral especial que le daría beneficios a las Mype; sin embargo, dichos beneficios todavía no alcanza a la mayoría de las Mype del Perú y de nuestro ámbito de estudio.

Vargas (2005), en su tesis titulada: “El Financiamiento como Estrategia de desarrollo para la mediana Empresa en Lima Metropolitana, cuyo objetivo es evaluar los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades, La presente investigación aplicará el método inductivo, ya que la mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos

empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI.

La mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito.

Entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento.

Existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito.

2.1.3. En el contexto local

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Torres (2015), En la tesis titulada “Caracterización del Financiamiento de las Microempresas Comerciales en el Perú”, se utilizó el diseño Cualitativo descriptivo, siendo su objetivo determinar las principales características del financiamiento de la microempresas comerciales en el Perú y de La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014, Habiendo analizado los resultados de los antecedentes sobre el financiamiento en las microempresas comerciales en el Perú se concluye que la Mype en el Perú para satisfacer sus necesidades financieras optan por acudir a las entidades bancarias ya que las cajas municipales de ahorro y crédito cobran tasas de interés muy altas por sus créditos, Castañeda Preciso que las tasas de interés cobrada por los bancos para las Mype se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra se le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento. Los investigadores concluyeron que la mayoría de las Mype supieron utilizar de manera eficiente el crédito, pues lograron mejorar su rentabilidad.

Habiendo hecho un análisis comparativo de las características del financiamiento de las microempresas comerciales del Perú y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 mediante el estudio de investigaciones anteriores de las características del financiamiento de microempresas del Perú y el análisis de las principales características del financiamiento de La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 se concluyó que tanto las microempresas comerciales del Perú como La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 respondieron positivamente al financiamiento recibido.

Concluyo que el capital propio de las Mype representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario, y un 5 % por otros medios.

También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mype en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros, mientras que el resto de

microempresas financian con entidades no bancarias, CMAC, o de manera informal coincidiendo con la Empresa Repuestos Merino E.I.R.L en el año 2014 para analizar las principales características de su financiamiento se obtuvo como resultados que La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, satisface sus necesidades de capital mediante capital propio (33%) y el resto acudiendo a entidades bancarias para que le otorguen créditos.

Concluyo que las tasas de interés que cobran los bancos para las Mype se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento coincidiendo con la tasa que pago La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 por el crédito obtenido de una entidad bancaria siendo del 40 %.

En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para Capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos, coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros.

El 20% de los representantes legales de las Mype encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10%.

Vega (2012), en la tesis titulada “Análisis del Financiamiento para las Pymes en la Región Piura –Perú” tiene por objetivo Principal dar a conocer a los Empresarios de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) a donde financiarse; como también darles a conocer que instituciones y programas los pueden apoyar y asesorar para iniciar su negociación; Para el país

y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPE en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPE como un componente clave.

Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las MYPE, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concierten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. El desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social, es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las MYPE deben ser incorporadas.

Las CMACS (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito) se han constituido en las principales Instituciones Financieras de Provincias superando a los principales bancos nacionales, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las Cajas Municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los Bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las Cajas Municipales. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el

crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento.

En la Región Piura, participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de la MYPE.

Los sueldos percibidos por los empresarios de la MYPE son bajos, indicando esta remuneración la baja productividad de las actividades económicas que realizan, que puede tener como causas la intensa competencia en el sector económico donde operan, la falta de tecnología moderna y otros relacionados a su escasa calificación.

2.2 Bases Teóricas.

Teorías del financiamiento

Foschiatto & Stumpo, (2015) las microempresas, están localizadas en áreas tanto urbanas como rurales, y se caracterizan por ser actividades económicas a pequeña escala que operan en diversos sectores. Su nivel tecnológico generalmente es bajo, y la carencia de recursos no permite muchas inversiones ya que los microempresarios no tienen acceso a recursos financieros porque el sistema bancario formal no los reconoce como sujetos económicos.

En particular, una pequeña empresa es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno; en general, los éxitos de una pequeña empresa que está organizada corporativamente, generarán movimientos económicos importantes en la clase empresarial de su país. (Hinojosa, C., 2012).

Sin embargo, es una realidad del mercado, las pequeñas empresas, con más inconvenientes de acceso al crédito. Esto quiere decir que la micro y pequeña empresa, más que otras empresas son altamente dependientes de las fuentes de financiamiento que puedan conseguir en el interior de la empresa. A pesar de los problemas que este segmento productivo debe enfrentar, hay que enfatizar la medida en que en los países de pocos recursos han aumentado las oportunidades de empleo como resultado de la expansión del sector informal y de las microempresas. De hecho, en ambos existe un conjunto de experiencias y capacidades que, oportunamente orientadas, pueden evolucionar hasta lograr una sólida posición.

Teoría de Micro y pequeñas empresas.

Benites, (2006) se dice una infinidad de interpretaciones acerca de lo que son las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE).

Según la Ley N.º 28015, de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la MYPE 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 objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Dicha ley señala que para ingresar en la MYPE debe reunir las siguientes características para la Microempresa: deben tener uno a diez trabajadores y sus ingresos anuales y un límite de 150 UIT; Pequeña Empresa: los trabajadores deben tener de once hasta cien y sus ingresos anuales y un límite de 1700 UIT.

Las Principales modificaciones a la LEY MYPE son:

1. La Nueva Norma sólo utiliza como parámetro para determinar quiénes deben ser considerados Micros, Pequeñas o Medianas Empresas los volúmenes de ventas anuales, descartando como criterio el número de trabajadores que utilizaba la norma original.
2. La Nueva Empresa considera:
 - Micro Empresa: Ventas Anuales hasta un máximo de 150 UIT (555 mil nuevos soles).
 - Pequeña Empresa de 150 UIT (555 mil nuevos soles) hasta 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles).
 - Mediana Empresa de 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles) hasta 2,300 UIT (8 millones 510 mil soles)
3. La Nueva Norma establece que el Régimen Laboral Especial contemplado en la Ley MYPE es de naturaleza permanente y sólo aplicable a la micro y pequeñas empresas no a la mediana empresa.
4. Nueva Norma prorroga por tres años el Régimen Laboral Especial de la microempresa creado mediante ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. La norma permite que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prorroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo 1086- Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, LEY MYPE.
5. EL Registro de Micros y Pequeñas Empresas (REMYPE), administrado por el Ministerio de Trabajo, a partir de la reglamentación de la Nueva Norma será Administrado por la SUNAT.

6. La Nueva Norma modifica la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario Formato simplificado.
7. La Nueva Norma crea el Nuevo Régimen Único Simplificado el mismo que comprenderá a las EIRL, antes solo era de aplicación a las personas naturales no a las personas jurídicas.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Financiamiento

Es un préstamo aprobado por un cliente a cambio de un compromiso de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser reembolsada con monto adicional (intereses), que consiste en lo que han determinado ambas partes. Al igual es el conjunto de bienes monetarios financieros para realizar una actividad económica, que comúnmente son sumas de dinero que van a las empresas, o algunas gestiones del gobierno y sirven para complementar los recursos propios.

2.3.2 El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

El financiamiento puede originarse de múltiple fuente, siendo el más frecuente el propio ahorro. En el caso de las empresas para gestionar sus tareas y actividades comerciales hacen uso de una fuente de financiamiento externa. Para este caso hay muchas variantes que logran usar siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en los pagos, de financiarse de forma externa por medio de una tarjeta de crédito.

Con esta la persona efectuara el pago cuando le llegue su facturación a fin del mes. La persona podrá realizar un pago mínimo y la opción de pagar. Usar este tipo de financiamiento es el más común y a la vez es una trampa si se usa de forma irresponsable. **Gallozo, (2016).**

- a. **Crédito comercial:** Es una ejecución de crédito a corto plazo mediante el cual el proveedor concede los beneficios a sus clientes por la compra de su mercancía bajo ciertos requisitos que permitan posponer el pago.
- b. **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.
- c. **Línea de crédito:** Tope de dinero durante un tiempo determinado y siempre disponible en el banco.
- d. **Papeles comerciales:** Este financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes
- e. **Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

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

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- **Hipoteca:** Es el inmueble la propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es un inmueble, ya que no puede responder la deuda con otro activo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Principalmente al capital de la empresa.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

g. **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los Bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. Leasing es el contrato con el banco donde se especifica el monto y el bien del activo que se adquirido quedando en cronograma de pago ya cuando termina de pagar se da una escritura ante la notaria, donde el banco recién pasa el bien a su nombre o a la empresa.

Créditos

En términos generales, un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. El monto del préstamo y los intereses que debemos pagar dependerá que factores diversos, como nuestra capacidad de pago en la fecha pactada, si anteriormente hemos sido buenos pagadores o si hay alguien que pueda responder por nosotros en caso que no podamos pagar, por citar algunos puntos que analizan las instituciones antes de efectuar un desembolso.

La palabra crédito proviene de la voz latina creditum (confianza), y como se puede deducir, se basa fundamentalmente en la confianza que se deposita en un apersona a la que se llama (deudor).

La confianza no tiene que ser absoluta, pero debe existir en cierto grado y complementarse con las garantías tomadas para asegurar la recuperación del préstamo.

Créditos de Bancos Privados Locales.

Los bancos son la fuente más común de financiamiento. Como ya mencionamos, en la actualidad han desarrollado diversos productos dirigidos a las MYPES cuyo acceso no resulta difícil. Entre estos bancos tenemos los siguientes:

Banco de Crédito del Perú.

-Banco del Trabajo.

-Banco Financiero del Perú.

-Mi banco – Banco de la Microempresa.

-Scotiabank.

-Banco de Comercio.

Crédito de Otras Instituciones

Hay diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte de estas está ubicada en provincias. Entre estas, tenemos:

Empresas afianzadoras de crédito (Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria FOGAPI).

EDPYME.

Cajas Municipales. Cajas Rurales. ONG.

Los créditos directos o colocaciones implican el desembolso real de recursos, y tienen las siguientes formas:

Préstamos: “Pagarés y otros préstamos a plazo determinado, respaldados por promesa de pago documentada (sustentación vía documentos del destino de los fondos). En el ámbito empresarial, su principal finalidad es el financiamiento de capital de trabajo de las empresas (ventas e inventarios) y de sus actividades de comercio exterior, mediante la modalidad de Pagare o Contratos de Mutuo. También se financia el consumo vía Tarjeta de Crédito Empresarial”. Si se hace un préstamo o crédito a una entidad financiera en cierto tiempo, luego se devuelve con los intereses de acuerdo a la tasa que aplica la entidad Financiera.

Descuentos y adelantos sobre letras en cobranza: “Su objetivo es el financiamiento de ventas. El funcionario que maneja la relación crediticia, debe asegurarse que los documentos a financiar provienen de una operación comercial y que el producto de ésta ha sido entregado”.

Avances en cuenta y sobregiros: “Líneas de crédito a clientes bajo la forma de una facilidad en su cuenta corriente para uso transitorio y no permanente”.

Dinero abonado por la entidad a su cuenta del cliente y luego a ciertos días tendrá que ser abonado.

Leasing o arrendamiento financiero: “Financiamiento de activos, mediante la adquisición de dichos activos por parte del banco y alquiler de éstos a un cliente, bajo la forma de leasing”.

Crédito que otorga el banco ya que lo compra el activo de la empresa y luego se pagara en cuotas.

Factoring: También llamado compra de documentos de origen comercial, a empresas, de preferencia sobre letras aceptadas y calificadas, y documentos de exportación.

Créditos Contingentes: “A diferencia de los anteriores, sólo implican la fianza o garantía del banco a operaciones financieras efectuadas por el cliente. Los más utilizados son: avancé accounts, avales, cartas fianza y créditos documentarios de importación.

Los créditos especiales financian operaciones productivas en los sectores agrícola, agroindustrias y/o agropecuario y construcción, así como créditos que financian las inversiones de los clientes del banco a través de créditos a mediano plazo y/o arrendamiento financiero. Es facultad de cada banco establecer las tasas de interés que aplicara de acuerdo a la modalidad de crédito requerida por sus clientes; sin embargo, existen rangos dentro de los cuales deben manejarse dichas tasas de interés, y son determinadas por el BCRP en su calidad de ente regulador del sistema financiero peruano. El siguiente cuadro, resume las

tasas de interés activas promedio, aplicadas a los créditos comerciales en los últimos 30 días, y son publicadas a diario por el BCRP”.

Los créditos sometidos a condición suspensiva y los litigiosos serán reconocidos en el Concurso como créditos contingentes sin cuantía propia y con la calificación que corresponda, admitiéndose a sus titulares como acreedores legitimados en el juicio sin más limitaciones que la suspensión de los derechos de adhesión, de voto y de cobro.

Diferencia entre Crédito y Préstamo

Algunos autores no diferencian estos dos términos jurídico económicos, pero otros los diferencian, lo que debe investigarse a efecto de tener conocimientos más amplios, sobre un tema tan importante en el mundo del derecho, es decir, se trata de un tema bastante amplio, lo que debe merecer abundantes estudios por parte de los tratadistas, no sólo peruanos, sino también extranjeros.

Para algunos existen muchas diferencias entre el crédito y el préstamo, lo cual debe ser materia de estudio en otra sede de manera más amplia, a efecto de llegar o abordar a conclusiones más amplias y acertadas.

MYPE: ¿QUÉ TIPOS DE PRÉSTAMOS EXISTEN Y CUÁL ME CONVIENE?

Las Mype constituyen más del 95% de empresas existentes en el país. Si ya tienes claros tus objetivos de negocio y estás en busca de un préstamo, aquí te contamos cuáles son los principales.

Tener un negocio y lograr que sea rentable es el gran reto de los emprendedores. Pero para crecer y lograr posicionarnos en el mercado el factor clave es encontrar el capital necesario de acuerdo con nuestros objetivos empresariales.

Según datos de **ComexPerú, (2,018)** el 96,5% de las empresas existentes pertenecen al sector de Micro y pequeñas (Mype), al constituir casi la totalidad del mercado, necesitan créditos especiales que se amolden a sus necesidades.

Préstamos para Mype

El préstamo para Mype es un tipo de crédito especializado donde se evalúa el negocio, además de la persona. Se trata de un programa especial que varía según la entidad financiera que se elija, pero que tiene las siguientes características generales:

- Puedes solicitar el crédito en soles o dólares.
- Los préstamos fluctúan entre 15 mil y 600 mil soles aproximadamente.
- Plazos de financiamiento entre 3 y 24 meses.

Entre los beneficios principales para las Mype encontramos:

- Las cuotas flexibles, donde puedes realizar pre pagos sin penalidades, es decir, cuotas adelantadas o amortizaciones, disminuyendo así los intereses y cancelando en menos tiempo el préstamo.
- Las cuotas cero donde no pagas nada mes a mes, pero vas generando intereses que pagas al final del periodo del préstamo Según datos de **ComexPerú, (2,018)**,

¿Qué tipos de crédito para Mype existen?

Según datos de ComexPerú, (2,018), Recuerda que antes de aceptar un préstamo debes evaluar el tipo de empresa que tienes, tus ingresos a lo largo del plazo establecido para cancelar la deuda y tus objetivos de negocio. Una vez que tengas esto en claro, puedes empezar a buscar la mejor opción. Podemos dividir los tipos de crédito en dos grandes grupos:

1. Con garantía

Se suele utilizar un respaldo hipotecario o prendario. Algunos de los préstamos con garantía existentes son:

Crédito con garantía hipotecaria

Se trata de un préstamo que garantiza que se cumpla el pago del monto prestado a través de una hipoteca, es decir, de un inmueble o predio. Ideal cuando se requiere grandes sumas de dinero. El préstamo puede alcanzar un valor máximo de 40% del valor del inmueble.

Crédito con aval

Para préstamos con aval se necesita una persona física o jurídica que se haga responsable del pago en caso de que quien haya solicitado el préstamo no pueda terminar de pagar a la entidad financiera el monto acordado.

Préstamo con seguro

La contratación de un seguro por parte de la empresa sirve para garantizar el pago de la deuda ante la entidad prestadora banco. En este caso se asumen dos deudas, una con la entidad financiera y otra con la aseguradora.

2. Sin garantía

Se debe sustentar la rentabilidad de tu negocio, con el flujo de caja o el registro de compras y ventas de los últimos meses. Ten en cuenta que este tipo de préstamo suele tardar más. Una forma de obtener capital sin garantía es el siguiente:

Inversores y alianzas con empresas

Siempre hay inversores dispuestos a poner dinero a cambio de algún beneficio específico en la empresa. Además, las alianzas estratégicas con otras empresas pueden también ayudar a impulsar el negocio con menos o incluso ninguna inversión monetaria.

III. Hipótesis

3.1 Hipótesis

Por ser una investigación de tipo descriptivo, la investigación no formulará hipótesis, basándose en la publicación de Galán (2009) “Las hipótesis en la investigación” donde determinó que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

El diseño de investigación aplicado es No experimental, descriptivo, bibliográfica y documental debido a que la información se toma tal como aparece en la realidad.

4.2 Población y muestra:

4.2.1. Población:

Siguiendo el método de investigación científica, la población está representada por 40 empresas del sector y rubro en estudio.

4.2.2. Muestra

La muestra no aleatoria por conveniencia corresponde a 10 empresas del mismo sector poblacional.

4.3 Operacionalización de las variables.

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
De los propietarios y/o representantes legales	Un representante legal es una persona que actúa en nombre de otra, ya sea en nombre de una persona natural o de una persona jurídica, como el caso del gerente de una empresa, el administrador de un conjunto residencial, o un apoderado de una persona natural.	Edad	Nominal:
		Sexo	Nominal:
		Grado de instrucción	Nominal:
		Estado Civil	Nominal:
		Profesión	Nominal:

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Empresas en estudio	La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio	Años de constitución	Nominal: 1 año 2 años 3 años Más de 3 años
		La MYPE es formal	Nominal: Si No
		Tipo de régimen en su empresa	Nominal: R. Especial Mype Tributario R. General
		Forma societaria	Nominal: SAC. EIRL. SRL. SA. SAC.
		Local de su empresa	Nominal: Propio Alquilado
		Trabajadores en su empresa	Nominal: 01 Trabajador 2-4 Trabajadores 5-10 Trabajadores

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	Se conoce como financiamiento al mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, Adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.	¿Cuenta con algún tipo de crédito su empresa?	Nominal: Si No
		¿Entidad financiera que solicito un crédito en su empresa?	Nominal: Cmac Piura Cmac Sullana Cmac Arequipa Bcp Mi Banco Scotiabank
		¿Tasa de interés de crédito solicitado?	Nominal: 10%-30% 31%-50% 51%-70% 70%- 100%
		¿Tasas de interés que perciben dichas entidades son muy elevadas?	Nominal: Si No
		¿ En que se utilizó el financiamiento de su empresa	Nominal: Capital de Trabajo Inversión a Largo Plazo
		¿Plazo que suele solicitar el crédito?	Nominal: 1-12 Meses 13-24 Meses 25-36 Meses 37-48 Meses

		¿Cumple puntualmente con en el plazo establecido?	Nominal: Si No
		¿Cuál es el monto del crédito que le han otorgado?	Nominal: 3,000.00-5,000.00 5,001.00-20,000.00 20,001.00-50,000.00 100,001.00- a más
		¿El Financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa?	Nominal: Si No
		¿Apreciación que tiene con respecto al préstamo obtenido?	Nominal: Muy Bueno Bueno Regular Malo

4.4 Técnicas e instrumentos

4.3.1 Técnica

La investigación hará uso de la técnica de la encuesta.

4.3.2 Instrumento:

El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario pre estructurado con 21 preguntas relacionadas a la investigación.

4.5 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de mi investigación los análisis de los resultados se tabularán haciendo uso de la estadística descriptiva y tomando como soporte los programas de Word y Excel y para la elaboración de las Diapositivas se hará uso de Power Point.

- ✓ Para el Objetivo específico 01: Se analizará por medio de un cuestionario de 5 preguntas realizadas a los representantes legales y/o propietarios en las empresas de la muestra.

- ✓ Para el Objetivo Específico N° 02: Se analizará por medio de un cuestionario de 6 preguntas realizadas a las principales características en las empresas de la muestra.

- ✓ Para el Objetivo Específico N° 03: Se analizará por medio de un cuestionario de 10 preguntas realizadas a las principales características del funcionamiento en las empresas de la muestra.

4.6 Matriz de consistencia lógica

Título de la Investigación	Enunciado del Problema	Objetivo general	Objetivos Específicos	Variable	Metodología
<p>Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro- ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.</p>	<p>¿Cuáles son las principales Características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.</p>	<p>Determinar y describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro- ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.</p>	<p>1. Determinar las principales características de los propietarios y/o representantes legales en las empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.</p> <p>2. Determinar las principales características en las empresas del sector comercio rubro- ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.</p> <p>3. Determinar las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro- ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Diseño: No experimental descriptivo Bibliográfico Documental</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

4.7 Principios de la ética de la investigación

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.

4.7.1 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.

4.7.2 Beneficencia

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del paciente. 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.

Implica no hacer daño o reducir los riesgos al mínimo, por lo que también se le conoce como principio de no mal eficiencia.

4.7.3 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.

V. Resultados

5.1 Resultados

5.1.1 Resultados de acuerdo al objetivo N° 01:

Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales en las Empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.

Tabla 1

1. Edad de los representantes legales de las MYPE

Alternativas	Frec.	%
18 – 26 (joven)	0	0%
27 – 60 (adulto)	10	100%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado

Elaboración: propia

Grafico 1

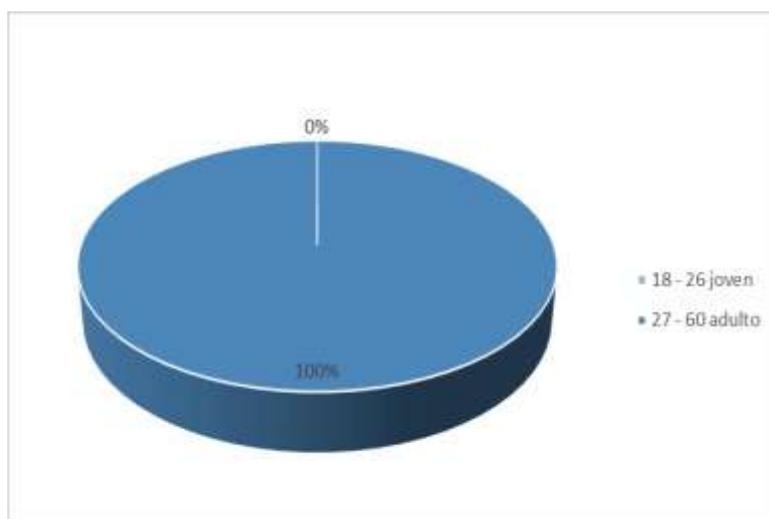


Grafico 1: Edad de los representantes legales de las MYPES

Fuente: Tabla 1

Interpretación:

El 100 % de los representantes legales o dueños son adultos.

Tabla 2

2. Genero de los representantes legales de la MYPE

Alternativas	Frec.	%
Masculino	9	90%
Femenino	1	10%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 2

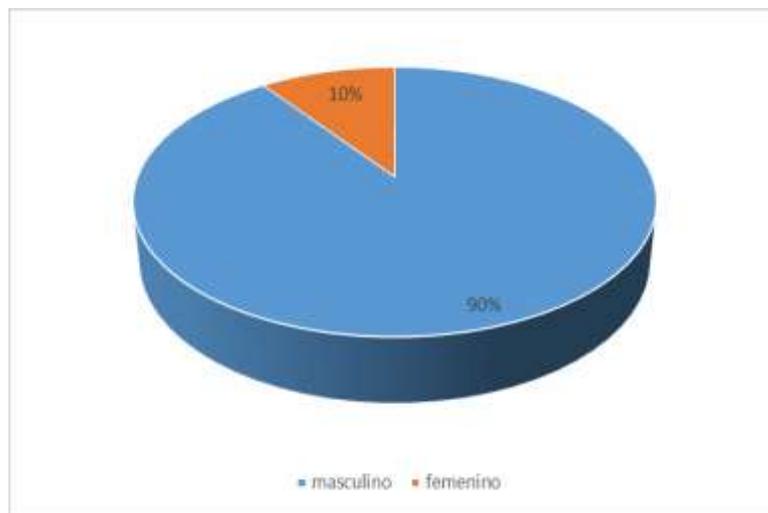


Grafico 2: Genero de los representantes legales de la MYPES

Fuente: Tabla 2

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 90% son de género masculino y el 10% del género femenino.

Tabla 3

3. Nivel de estudios de los representantes legales

Alternativas	Frec.	%
Primaria	0	0%
Secundaria	4	40%
Superior no universitaria	6	60%
Superior universitaria	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 3

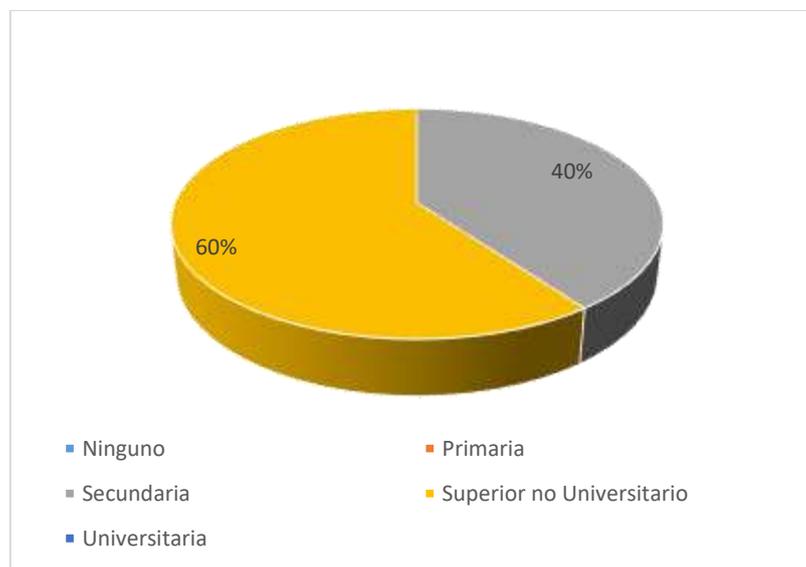


Grafico 3: Nivel de estudios de los representantes legales

Fuente: Tabla 3

Interpretación:

Del 100% de los representantes legales el 60% posee grado superior no universitario y el 40% posee grado de instrucción secundaria completa

Tabla 4

4. Estado Civil de los representantes legales

Alternativas	Frec.	%
Soltero	3	30%
Casado	2	20%
Conviviente	5	50%
Divorciado	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 4

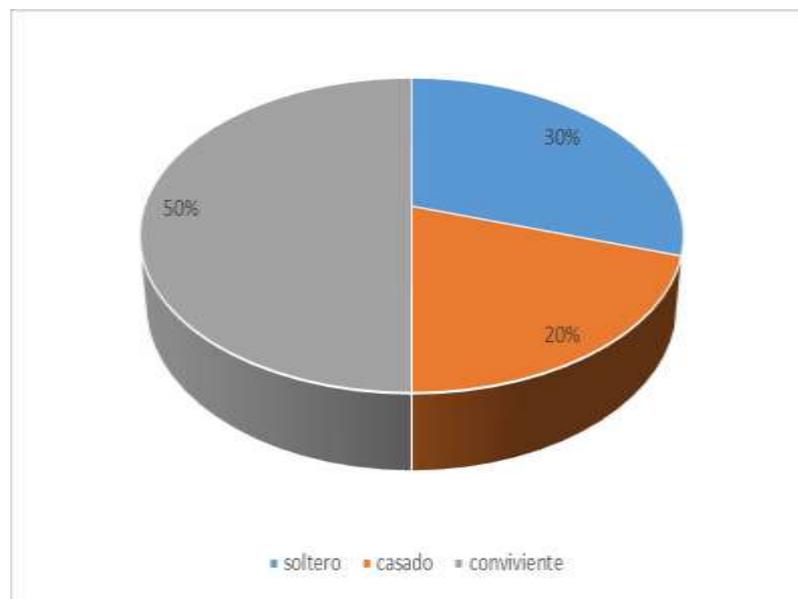


Grafico 4: Representación porcentual del estado civil de los representantes

Fuente: Tabla 4

Interpretación:

Del 100% de los representantes legales, el 50% son conviviente, el 20% son casados y el 30% son soltero.

Tabla 5

5. Profesión u ocupación de los representantes legal

Alternativas	Frec.	%
Técnico	3	30%
Comerciantes	0	0%
Mecánicos	7	70%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 5

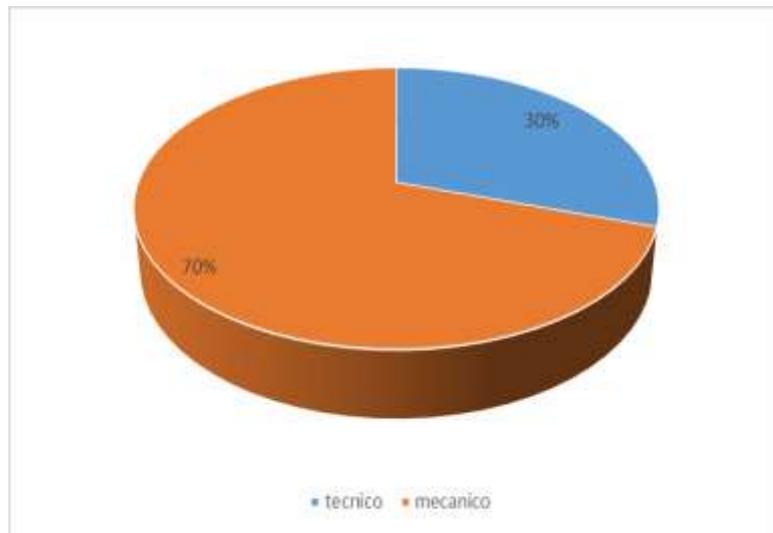


Grafico 5: Representación porcentual de la Profesión u ocupación de los representantes.

Fuente: Tabla 5

Interpretación:

Del 100% de los representantes legales, el 70% son mecánicos, y el 30% son técnicos.

5.1.2 Según los Objetivo específico N° 02: Determinar las principales características en las Empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.

Tabla 6

6. Años de constituida la Empresa

Alternativas	Frec.	%
Un año	0	0%
Dos años	1	10%
Tres años	3	30%
Más de tres años	6	60%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 6

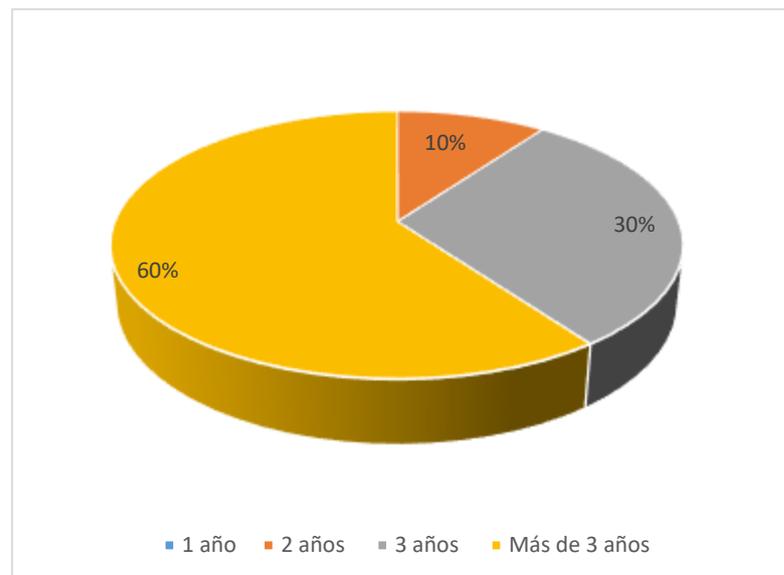


Grafico 6: Representación porcentual años de constituida la Empresa

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

Del 100% de los encuestados afirman que el 60% posee más de tres años de constituidas, el 30% posee tres años de constituidas, el 10% posee dos años de constituidas.

Tabla 7

7. La Mype es formal

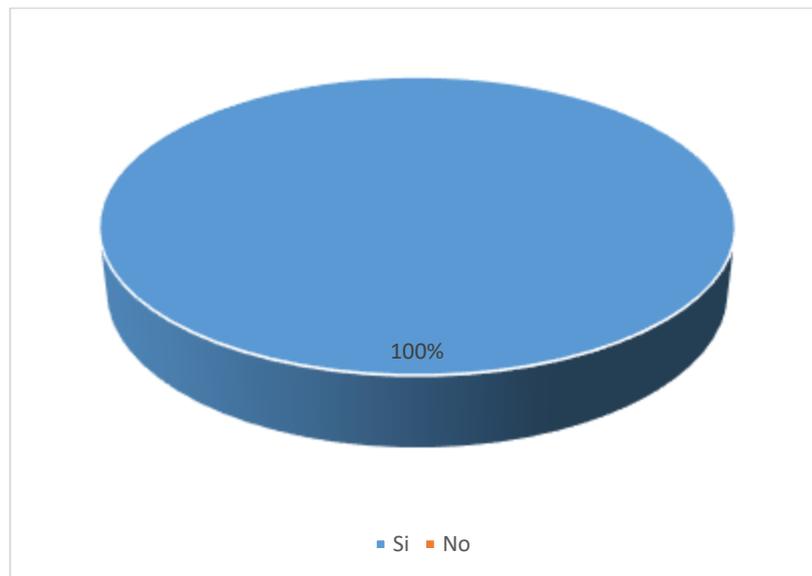
Alternativas	Frec.	%
Si	1	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 7

Grafico 07: Representación porcentual de la formalidad de las Mype

Fuente: Tabla 07



Interpretación:

El 100% de los propietarios afirman que las Mypes son formales.

Tabla 8
8. Tipo de régimen que se encuentra su empresa

Alternativas	Frec.	%
Rus	0	0%
R. Especial	1	10%
Mype Tributario	3	30%
R. General	6	60%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 08

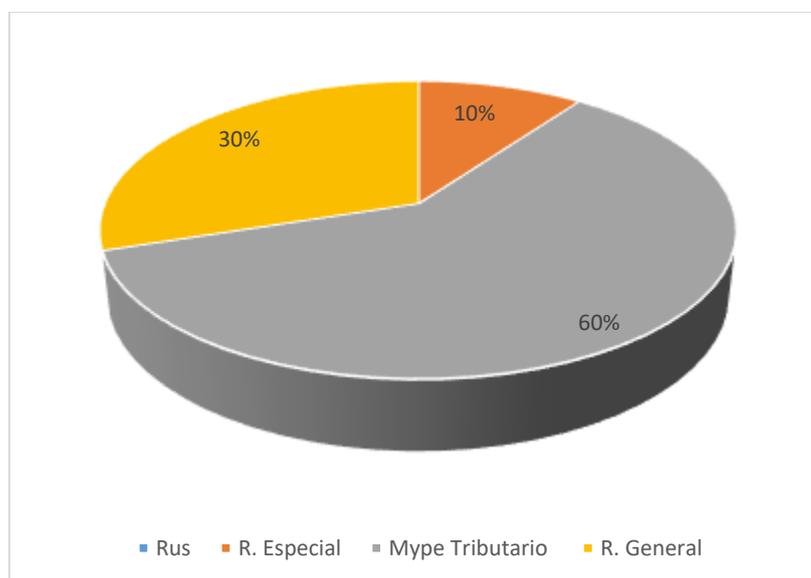


Grafico 8: Representación porcentual del tipo de Régimen que se encuentra

Fuente: Tabla 8

Interpretación:

De los 100% encuestados afirman que el 60% se encuentran en la Mype tributaria, el 30% en el régimen general y el 10% están en el régimen especial.

Tabla 09

9. Forma Societaria de la empresa

Alternativas	Frec.	%
P .Natural	2	20%
SRL.	0	0%
EIRL.	8	80%
SAC.	0	0%
SA.	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 09

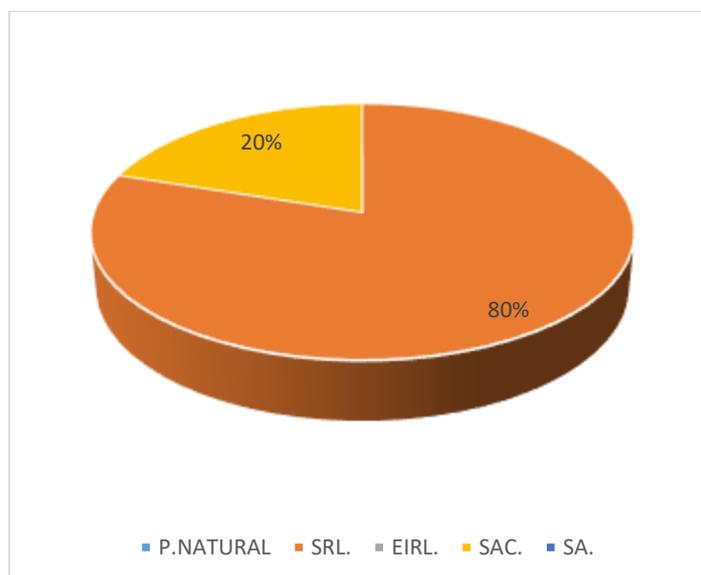


Grafico 09: Representación porcentual cantidad de trabajadores

Fuente: Tabla 09

Interpretación:

Del 100% se aprecia que los propietarios indican que el 80% de las Mypes se acogieron a la forma societaria denominada SRL, mientras el 20%, a la denominada SAC.

Tabla 10

10. El local de su empresa

Alternativas	Frec.	%
Propio	7	70%
Alquilado	3	30%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 10

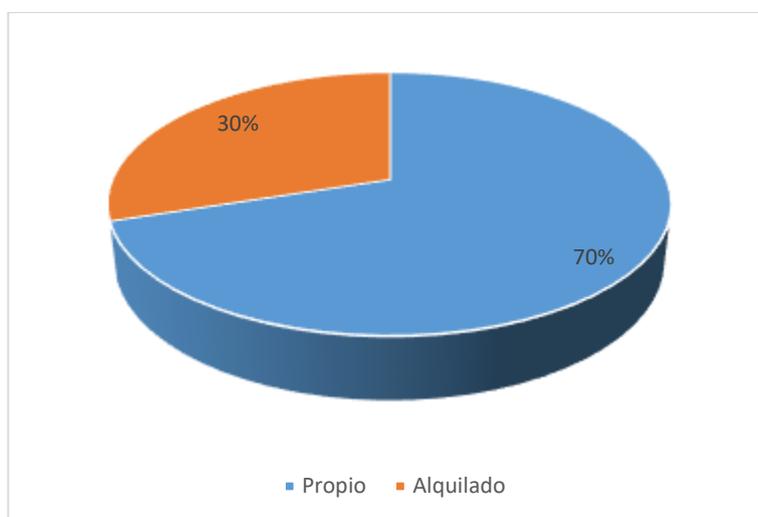


Grafico 10: Representación porcentual del local de su Empresa

Fuente: Tabla10

Interpretación:

Del 100% de las empresas opinan que el 70% posee local propio, mientras que el 30% opina que es alquilado.

Tabla 11

11. cuantos trabajadores laboran

Alternativas	Frec.	%
1 Trabajador	2	20%
2 a 4 Trabajadores	5	50%
5 a 10 Trabajadores	3	30%
Más de 11 Trabajadores	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 11

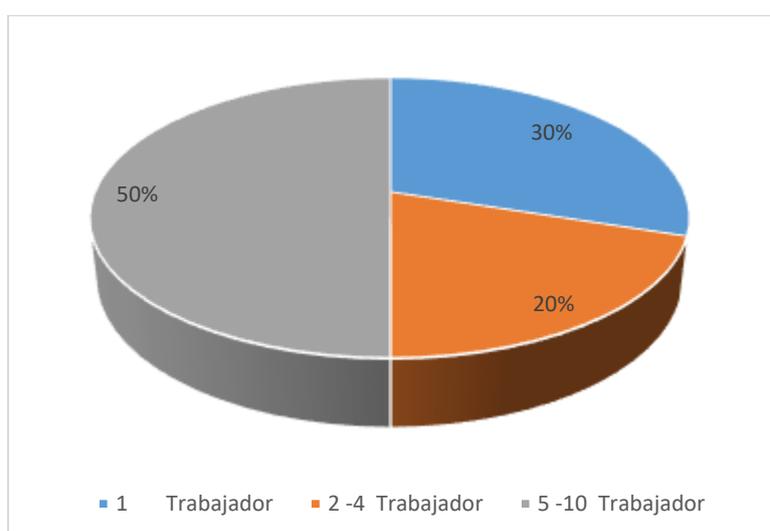


Grafico 11: Representación porcentual cantidad de trabajadores

Fuente: Tabla 11

Interpretación:

Del 100% se aprecia que los propietarios encuestados el 50% cuenta con dos a cuatro trabajadores, el 30%, cuentan con cinco a diez trabajadores, mientras el 20% tiene un trabajador.

5.1.3 Según los Objetivo específico N° 03: Determinar las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro -ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018.

Tabla 12
12. Cuenta con algún tipo de crédito financiero

Alternativas	Frec.	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 12

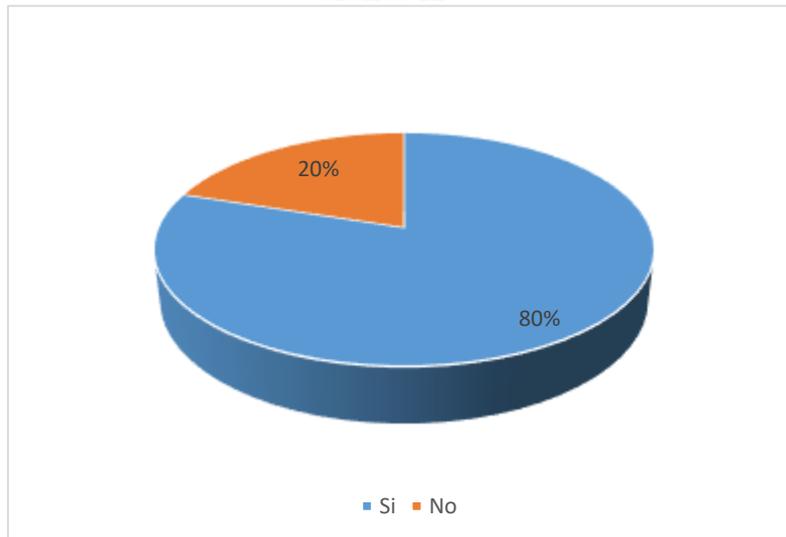


Grafico 12: Representación porcentual cuentan con algún tipo de Crédito financiero

Fuente: Tabla 12

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 80% afirman que si cuenta con un crédito financiero y el 20% no cuentan con crédito.

Tabla 13

13. Entidad financiera que solicito crédito

Alternativas	Frec.	%
Bcp	2	20%
Scotiabank	1	10%
Mi Banco	1	10%
Cmac Piura	2	20%
Cmac Sullana	2	20%
Cmac Arequipa	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Grafico 13

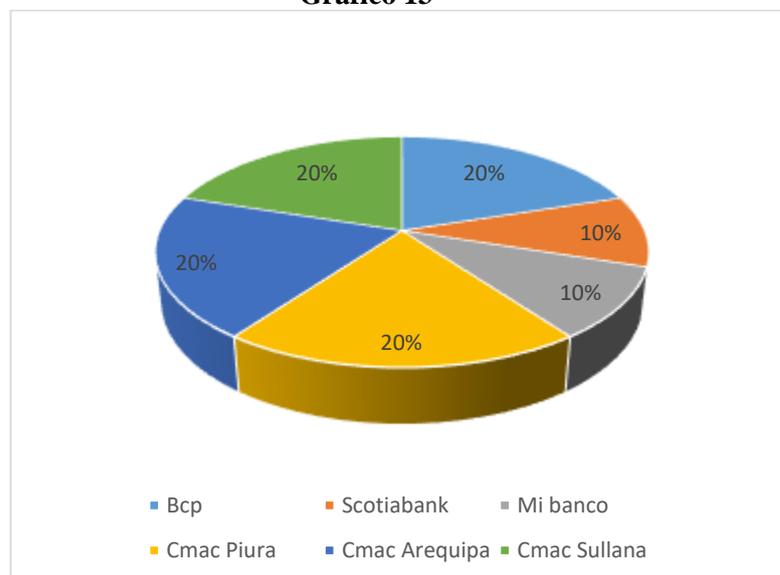


Grafico 13: Representación porcentual de entidad financiera que Solicito crédito

Fuente: Tabla 13

Interpretación:

Del 100% encuestado el 20% de las empresas se financia con la Caja Arequipa, el 20% se financia Caja Sullana, el 20% se financia Caja Piura, Mientras el 20% financia en Banco Crédito, el 10% se financia Scotianbank, 10% se financian Mi Banco.

Tabla 14

14. Tasa del interés del crédito solicitado

Alternativas	Frec.	%
10% - 30%	3	30%
31% - 50%	7	70%
51% - 70%	0	0%
71% - 100%	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 14

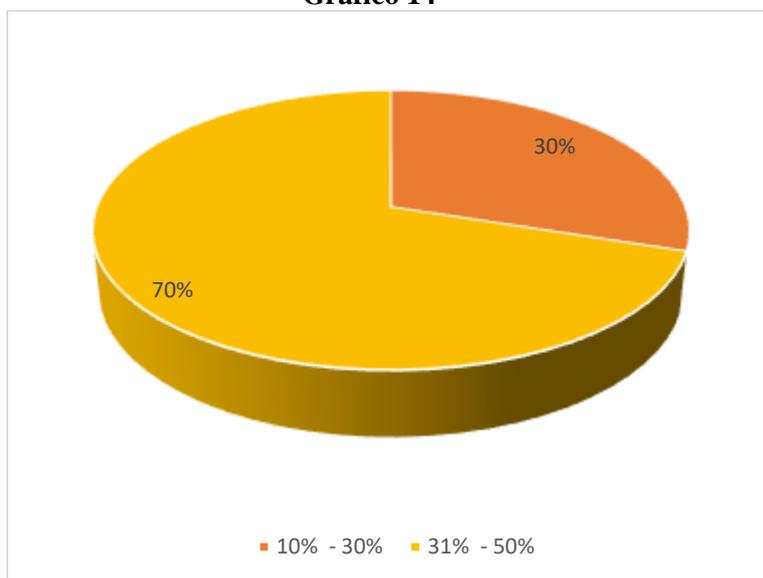


Grafico 14: Representación porcentual de tasa de interés del crédito Solicitado

Fuente: Tabla14

Interpretación:

Del 100% encuestado el 70% indican que pagaron una tasa de interés del treinta y uno por ciento al cincuenta por ciento, y el 30% afirman que pagaron a tasa de interés del diez por ciento al treinta por ciento.

Tabla 15

15. Las tasas de interés del financiamiento son elevadas

Alternativas	Frec.	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 15

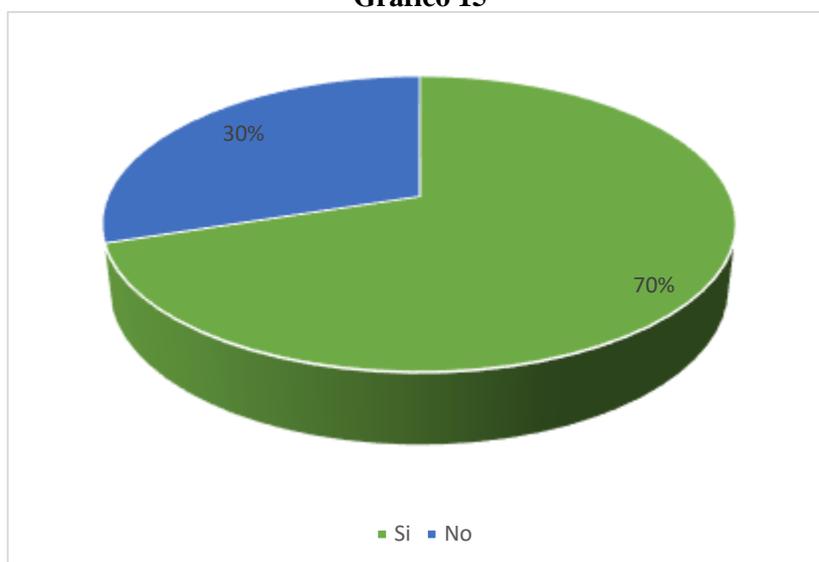


Grafico 15: Representación porcentual de las tasas de interés de Financiamiento son elevadas

Fuente: Tabla 15

Interpretación:

Del 100% de las Mypes el 70% afirman que los intereses de los préstamos son elevados y el 30% no son elevados los intereses del préstamo realizado.

Tabla 16

16. En que se invirtió el financiamiento de su empresa

Alternativas	Frec.	%
Capital de trabajo	8	80%
Inversión a largo plazo (Activos fijos, inmuebles)	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 16

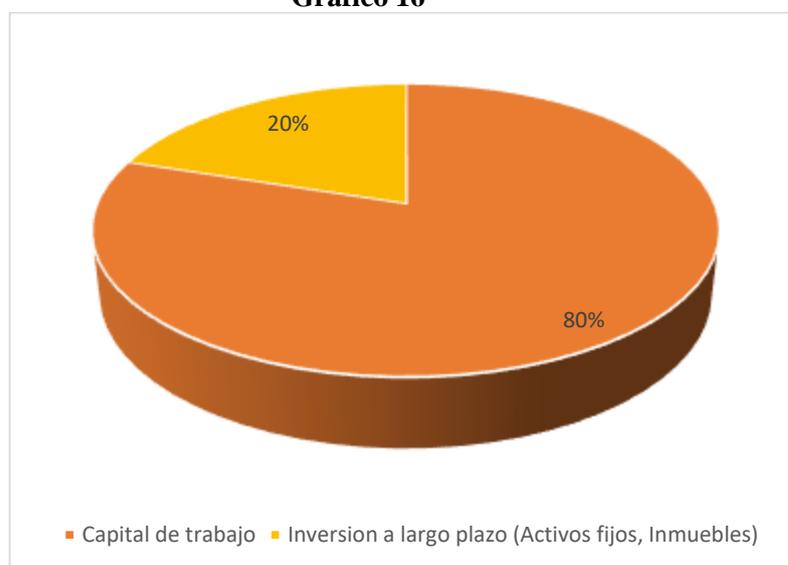


Grafico 16: Representación porcentual de la inversión del financiamiento de su empresa.

Fuente: Tabla 16

Interpretación:

Del 100% de las Mypes afirman que el 80% utilizaron para su capital de trabajo, mientras el 20% para inversión a largo plazo.

Tabla 17

17. Plazo que suele solicitar un crédito

Alternativas	Frec.	%
1 – 12 Meses	2	20%
13 - 24 Meses	7	70%
25 - 36 Meses	1	10%
37 - 48 Meses	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado.

Elaboración: propia

Gráfico 17

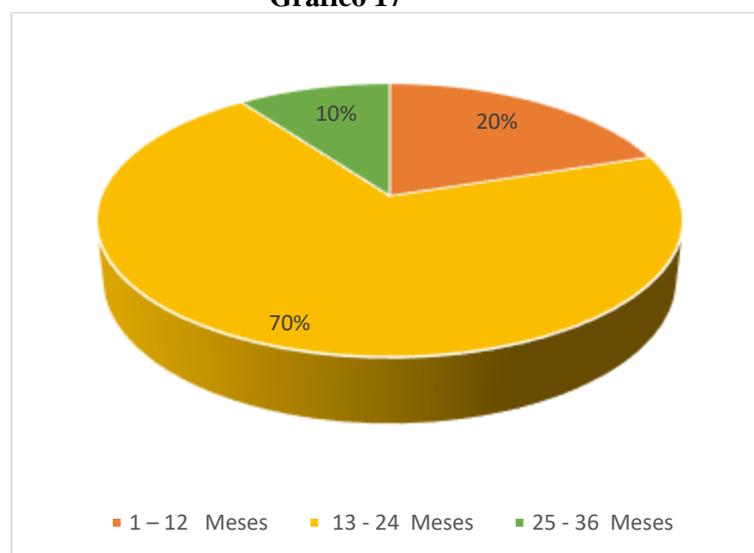


Gráfico 17: Representación porcentual del plazo que suelen solicitar

Un crédito

Fuente: Tabla 17

Interpretación:

Del 100% Mypes afirman que el 70% obtuvieron un plazo para dicho crédito del 13- 42 meses, y el 20% el plazo de 1- 12 meses, 10% el plazo 25-36 meses que solicitaron el crédito.

Tabla 18

18. Cumple puntualmente con en el plazo establecido

Alternativas	Frec.	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 18

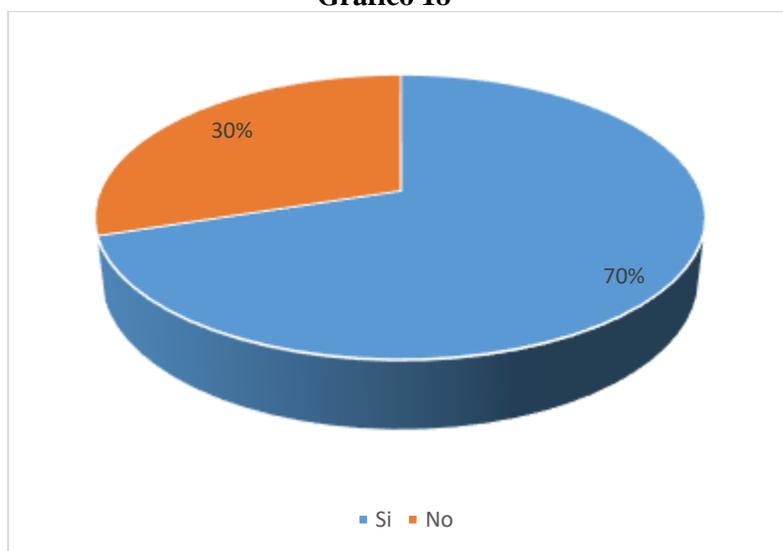


Grafico 18: Representación porcentual cumple puntualmente con el Plazo establecido.

Fuente: Tabla18

Interpretación:

Del 100% de los Mypes que el 70% si cumple puntualmente con el plazo establecido, el 30% no cumple puntualmente con el plazo.

Tabla 19

19. Monto del crédito que le han otorgado

Alternativas	Frec.	%
S/ 3,000.00 -5,000.00	1	10%
S/ 5,001.00 - 20,000.00	3	30%
S/ 20,001.00 -50,000.00	6	60%
S/100,001.00 - A Más	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 19

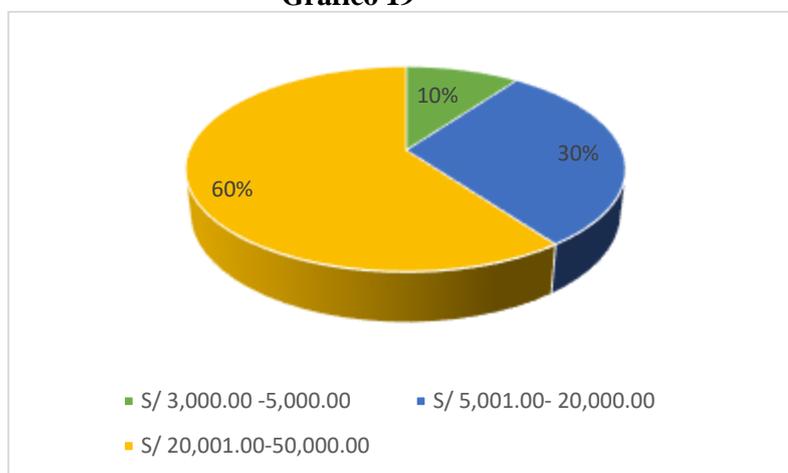


Grafico 19: Representación porcentual del monto del crédito otorgado

Fuente: Tabla 19

Interpretación:

Del 100% de las Mypes confirman que el 60% recibieron un monto del crédito de 20,001.00 a 50,000.00, y el 30% percibieron de 5,001.00 a 20,000.00 y finalmente 10% el monto del crédito de 3,000.00 a 5,000.00.

Tabla 20

20. El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa.

Alternativas	Frec.	%
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 20

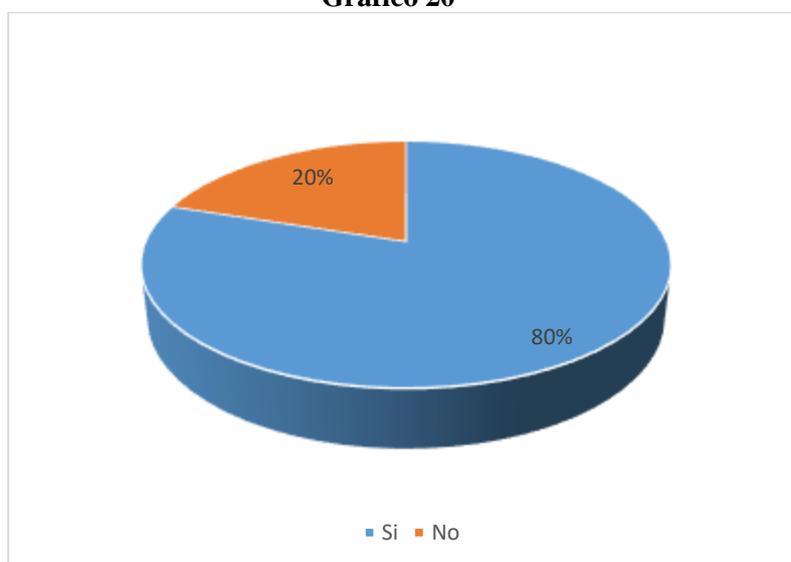


Grafico 20: Representación porcentual del financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad

Fuente: Tabla 20

Interpretación:

Del 100% de las Mypes afirman que el 80% creen que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad, y el 20% no creen que mejoro su rentabilidad.

Tabla 21

21. Apreciación que tiene con respecto al préstamo obtenido

Alternativas	Frec.	%
Muy Buena	7	70%
Buena	3	30%
Regular	0	0%
Malo	0	0%
Total	10	100%

Fuente: cuestionario aplicado. **Elaboración:** propia

Grafico 21

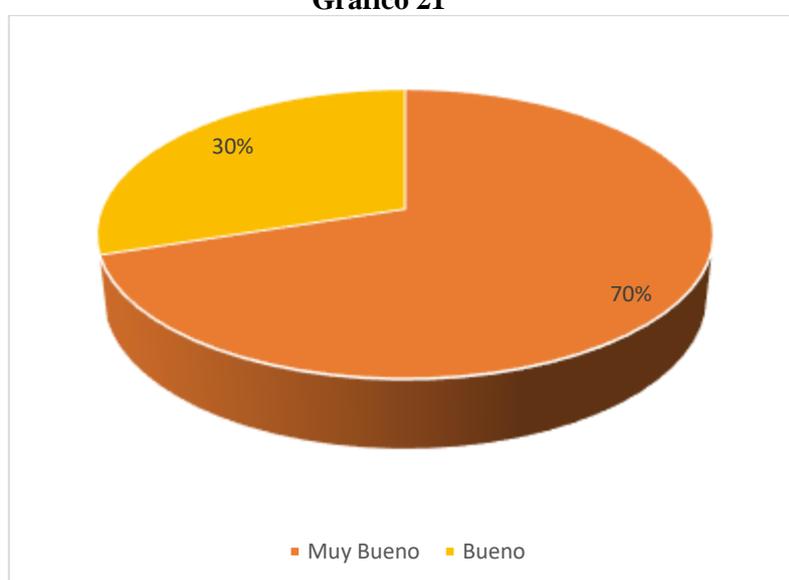


Grafico 21: Representación porcentual de la apreciación con respecto al préstamo obtenido

Fuente: Tabla 21

Interpretación:

Del 100% de las Mypes afirman que el 70% sostuvieron que muy bueno el financiamiento y el 30% afirman que es bueno su financiamiento.

5. 2 Análisis de los resultados

5.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

En la tabla 01 denominada: “edad del propietario” indicaron los propietarios que el 100 % de los representantes legales o dueños encuestados tienen entre 27 y 60 años personas adultas, suelen ser más responsables y consientes que a lo largo de su juventud o edad económicamente activa ya han trabajado previamente y muchas veces ya tienen un capital acumulado antes de emprender un negocio de esta naturaleza.

En la tabla 02 denominada: “genero del propietario” se aprecia que los propietarios el 90% al género masculino y el 10% de género femenino, esto da una muestra que es un sector tradicionalmente administrado por varones y mínimo en el rubro de mujeres estando lejos de emprender negocios en esta naturaleza.

En la tabla 03 denominada: “nivel de estudios de los propietarios” respondieron que el 60% posee el grado superior no universitario y el 40% el grado de instrucción secundaria completa, dado a los conocimientos técnicos adquiridos pueden encaminar al éxito de esta actividad tomando las mejores decisiones.

En la tabla 04 denominada: “estado civil nivel” indicaron los propietarios que el 50% son conviviente, el 20% son casados y el 30% son soltero.

En la tabla 05 denominada: “profesión u ocupación” indicaron que el 70% son mecánicos, y el 30% son técnicos, la mayoría de las Mype cuenta con estudios o por la experiencia adquirida en el oficio, mientras una minoría de los técnicos son de otras especializaciones.

5.2.2 Respecto al Objetivo específico 2

En la tabla 06 denominada: “Años de constituida” indicaron que el 60% poseen 3 de constituidas, el 30% fluctúan entre 3 años de constituidas, el 10% de 2 de constituidas,

la mayoría de las empresas en este rubro tienen la suficiente antigüedad lo cual le permite un mayor conocimiento del mercado y de las diferentes opciones que ofrece en el mercado, dejando atrás la informalidad, ya que a mayor tiempo de formalizada tenga la empresa es mejor acceder a más créditos financieros.

En la tabla 07 denominada: “la Mype es formal” el 100% de las Mype de este rubro son formales, estas contribuyen generando empleos, reduciendo la pobreza, y accediendo a mejores oportunidades de financiamiento.

En la tabla 08 denominada: “tipo de Régimen” indicaron los propietarios que el 60% de las Mype tributario, el 30% en el régimen general y el 10% están en el régimen especial, esto se ve reflejado en que la mayoría se acogieron a las Mype tributario, beneficiándose las micro y pequeñas empresas, siendo su tasa de renta mensual del 1% facilitando y mejorando la formalización y así evitar cualquier contingencia tributaria por parte de SUNAT lograr una mayor rentabilidad en términos monetarios, mientras el 30% de las Mype se encuentran en el régimen general y sus ingresos no superan a 1700 UIT en el mes de enero se podrán incluir en la Mype Tributario siempre que cumpla con los requisitos y así poder tener los beneficios de dicho régimen.

En la tabla 09 denominada: “forma societaria” los propietarios respondieron que El 80% de las Mype encuentra en la forma societaria SRL. y el 20% en SAC., por cuanto a la SRL brinda mayores ventajas a las microempresarias como es el tema de la responsabilidad frente a las obligaciones de la empresa, las SAC brindan menores facilidades que la anterior forma societaria.

En la tabla 10 denominada: “local” los propietarios respondieron que el 70% posee local propio, mientras que el 30% son alquilados, las Mype adquieren financiamiento a largo plazo para tener sus locales propios y ser dueños para que tengan mayores beneficios siendo ventajosos, minimizando sus gastos para las empresas.

En la tabla 11 denominada: “trabajadores” precisaron los propietarios que el 50% cuenta con dos a cuatro trabajadores, el 30%, cuentan con cinco a diez trabajadores, mientras el 20% tiene un trabajador, se determina que las Mype cuentan con 2 a 4 dos trabajadores laborando es porque son familiares o personal antiguo que son personas responsables honradas a su trabajo.

5.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

En la tabla 12 denominada: “cuenta con créditos” se observa que los propietarios que un 80% afirman que si cuenta con un crédito financiero, y el 20% no cuentan con crédito, esto implica que las Mype no cuenta con suficiente capital y se ven obligadas a pedir financiamientos a dichas entidades, ya que los repuestos de autopartes en el mercado son muy costosos, mientras un sector mínimo que provienen de fondos propios, ya sean de familiares, amigos o allegados(usureros) brindándoles apoyo financiero con intereses elevados.

En la tabla 13 denominada: “entidades que solicitaron créditos” el 20% de las empresas obtuvieron un financiamiento de la Caja Arequipa, el 20% de la Caja Sullana, el 20% de la Caja Piura, el 20% del Banco Crédito, el 10% de Scotiabank, y finalmente el 10% de Mi Banco, las Mype recurren principalmente a entidades como las Cajas de Ahorros y bancos, siendo sus tasas de interés son elevadas pero las Mype prefiere dicha entidad, sus requisitos son mínimos y pueden acceder a un crédito en el tiempo establecido, en cambio los bancos sus intereses son más bajos, estableciendo mayores barreras al momento de otorgar un crédito, debido que tienen sus políticas crediticias, no permitiendo que la morosidad de sus clientes se de en aumento.

En la tabla 14 denominada: “tasa de interés” precisaron los propietarios que el 70% que pagaron una tasa de interés del 31% al 50%, mientras el 30% afirman que pagaron una tasa de interés del 10% al 30%, las Mype solicitan un crédito y sus tasas son elevadas viéndose en la necesidad acceden con más frecuencia a estos préstamos; primero pasan por una evaluación de su historial crediticio, cumpliendo con sus pagos puntualmente con el fin de invertir para capital de trabajo (mercadería) y obtener mayores ganancias.

En la tabla 15 denominada: “las tasa de interés elevadas” indicaron que el 70% afirman que los intereses de los préstamos si son elevados, por otro lado el 30% señalo estar de acuerdo con los intereses del préstamo realizado, siendo las tasas de interés muy elevadas, debido que al adquirir un préstamo a largo plazo el interés incrementara los montos mensuales.

En la tabla 16 denominada: “inversión del financiamiento” el 80% utilizaron para su capital de trabajo, mientras el 20% para inversión a largo plazo, dichos créditos fueron destinados a capital de trabajo e invertir en mercadería generando más ingresos y poder aumentar las utilidades compitiendo en el mercado, y obteniendo una mayor rentabilidad, por otra parte la minoría de los propietarios lo utilizaron el financiamiento para inversiones a largo plazo como son ampliación de inmuebles o compras de activos en este caso no invirtieron mucho porque esto no genera ganancias pero si minimiza gastos beneficiándose así las Mype.

En la tabla 17 denominada: “Plazos de crédito” el 70% de los propietarios señalan que el plazo de crédito fue de 13 a 24 meses, el 20% fue de 1- 12 meses y el 10% fue de 25-36 meses, se puede apreciar que los plazos del crédito por el que optan las Mype son corto, mediano y largo plazo, mientras demuestren un buen comportamiento de pago con un flujo de ingresos y demostrando que pueden pagarle a las entidades financiera.

En la tabla 18 denominada: “cumple con Plazos establecidos” respondieron que los propietarios el 70% si cumple puntualmente con el plazo establecido, el 30% no cumple puntualmente con el plazo establecido, la mayoría de las Mype pagan en la fecha indicada para volver a solicitar crédito a dichas entidades, evitando pagos de penalidades y conservar un historial crediticio donde pueden obtener tasas de interés más bajos.

En la tabla 19 denominada: “montos del crédito” se precisa que el 60% recibieron un monto del crédito de 20,001.00 a 50,000.00, y el 30% el monto de 5,001.00 a 20,000.00 y el 10% el monto del crédito es 3,000.00 a 5,000.00, siendo así que las Mype tienen más de un crédito, mientras cumplen con todos los requisitos y así contar con montos accesibles, de esa manera incrementan sus ventas gracias a esto créditos generando una rentabilidad, cumpliendo con todos lo que las entidades exigen.

En la tabla 20 denominada: “rentabilidad en financiamiento” precisaron los propietarios que el 80% creen que el financiamiento ha mejorado su rentabilidad, mientras que el 20% no creen que mejoro, las Mype realizan proyecciones para cumplir con sus metas y sus objetivos, realizando planes de crecimiento y mejorando su rentabilidad, planificando con flujos de caja y estableciendo la cantidad adecuada de efectivo necesario para su liquidez, gracias a estos créditos financieros invierten ha capital de trabajo para la compra de mercadería y así alcanzar mayores ingresos.

En la tabla 21 denominada: “apreciación del préstamo” el 70% sostuvieron que es muy bueno el financiamiento y el 30% bueno, las Mype no disponen de crédito bancarios en cantidad, pero gracias a estos créditos ha podido salir adelante estableciéndose en el mercado con el fin de obtener rentabilidad, logrando superar a la competencia en el mercado de autopartes y de esta manera llegar a sus metas trazadas.

VI. Conclusiones

6.1 Según los Objetivo específico 1

1. Se determinó que los propietarios de las Mype el 100% fluctúan entre 27 y 60 años siendo personas adultas que suelen ser responsables, con decisiones propias de emprender un negocio de esta naturaleza; en cuanto un 90% está dirigido por el género masculino, demostrando que es un sector tradicionalmente administrado por varones, así mismo tienen ya una vida familiar realizada y estable debido a que un 50% son convivientes.

(Tabla 1,2 y 4)

2. Un 60% posee el grado superior no universitario, dado a los conocimientos técnicos adquiridos pueden encaminar al éxito de esta actividad tomando las mejores decisiones y un 70% son de ocupación mecánicos, esto nos indica que cuentan con estudios o experiencia en el rubro, puesto que han trabajado en otras empresas de este rubro muy rentables, decidiendo incursionar en este tipo de negocio. (Tabla 3 y 5)

6.2 Según los Objetivo específico 2

1. Se determinó que el 60% de las Mype de venta de repuestos y autopartes tienen más de 03 años de constituidas, lo cual le permite un mayor conocimiento del mercado y de las diferentes opciones que el mismo le ofrece y el 100% de las Mype de este sector de autopartes deberían estar formalizadas y que les permitan acceder a financiamientos para que no sean observadas, mientras no están formalizadas no les van a dar créditos. El 60%

se acogieron a la Mype tributario beneficiándose las micro y pequeñas empresas siendo su tasa de impuesto a la renta mensual del 1% mejorando y evitando cualquier contingencia tributaria logrando una mayor rentabilidad en términos monetarios; un 80% de las Mype en el Perú optan por acogerse a la forma societaria denominada SRL. Porque no existe porcentaje de capital por socio, ya requiere de un capital social muy reducido no teniendo límites de socios y la responsabilidad se limita a sus aportaciones. (Tabla 6,7, 8 y 9)

2. La Mayoría de las Mype un 70% posee un local propio gracias a los financiamientos que obtuvieron a largo plazo no teniendo que pagar alquileres, beneficiándose y a la vez minimizado gastos, logrando mayores eficiencias en sus resultados económicos. (Tabla 10)

3. Las Mype en un 50% manejan plantillas de 2- 4 trabajadores generando empleo especialmente a familiares o personal antiguo que son personas responsables honradas a su trabajo (Tabla 11)

6.3 Según los Objetivo específico 3

1. Se determinó que un 80% de las Mype cuentan con un crédito financiero, lo que implica que no manejan suficiente capital de trabajo, un local comercial o disponibilidad de recursos para la ampliación de sus operaciones; el 60% de las Mype recurren a las Cajas Municipales de ahorros y crédito, las cuales realizan una verificación de su historial crediticio con requisitos mínimos pudiendo acceder a créditos en un tiempo menor. (Tablas 12 y13)

2. El 70% de las Mype, manejan tasas de interés que van del 31% al 50% de TCEA, siendo estas aún muy altas; este rubro de autopartes a pesar de todo ve un aumento importante en sus utilidades, aunque sus inversiones son elevadas, y se ven en la necesidad de acceder con más frecuencia a estos créditos, cumpliendo con sus pagos puntualmente evitando así las penalidades; un 80% de las Mype inyectan un financiamiento para su capital de trabajo (como son stock de mercadería: fajas, trapecios, retenes, rodajes etc.) generando mayores flujos de ingresos aumentando de esta manera sus utilidades. (Tabla 14 y 16)

3. En el 70% de las Mype los plazos de crédito fluctúan entre 13 a 24 meses, siendo el más solicitado el mediano plazo, para así acceder a mejores créditos demostrando un buen comportamiento de pago, flujo de efectivo y así poder cumplir con las entidades financieras; adicionalmente el 60% de las Mype los montos de crédito fluctúan entre 20,001.00 a 50,000.00 soles, siendo el caso que las Mype recurren a financiamientos tanto a las Cajas Municipales de Ahorro y créditos como a los Bancos y así poder cubrir inversiones necesarias, cumpliendo con todos los requisitos para así poder ser sujetos de crédito con más frecuencia, incrementando sus ventas gracias a estos créditos y generando una rentabilidad. (Tabla 17 y 19).

4. Se precisa que un 80% de las Mype asumen que el financiamiento ayudó a mejorar su rentabilidad, por cuanto le suministró recursos eficientes para generar operaciones comerciales rentables, cumpliendo con sus metas y objetivos, ejecutando planes de crecimiento. Así mismo en el 70% de las Mype la apreciación sobre el crédito obtenido es

muy buena porque le ha permitido lograr un crecimiento económico sostenido disponiendo de créditos oportunos y eficientes mejorando su rentabilidad logrando superar a la competencia en el mercado de autopartes y de esta manera llegar a sus metas trazadas.

(Tabla 20 y 21)

Aspectos Complementarios

Recomendaciones

1. Se recomienda que el estado impulse la actividad micro empresarial haciendo la divulgación respectiva de los mismos para obtener un claro concepto de las Mype. Así mismo el empresario también debería preocuparse por su permanente capacitación en el aspecto financiero.
2. Se recomienda al sector micro empresarial de venta de repuestos y autopartes ser formales ya que la formalidad trae consigo una serie de beneficios como es el acceso al crédito a través del sistema financiero y al mismo tiempo participar en las compras estatales llámese gobierno regional, municipalidades, previa inscripción en la OSCE, lo cual generara competitividad y rentabilidad en la misma.
3. Se recomienda al sistema bancario flexibilización en los requisitos para acceder a créditos por parte de las Mype y sincerar las tasas de interés respectivas.
4. Considero que el estado en su rol promotor de la economía debe proveer políticas crediticias acorde a la realidad de nuestras Mype con tasas y plazo preferenciales, haciendo seguimiento a los mismos para manejar un nivel adecuado de riesgos.
5. Recomendar a las entidades del sistema financiero la adopción de productos financieros acorde con las necesidades de las Mype Peruanas tanto en tasas monto y plazos que cubran sus expectativas.

6. El sector Mypes debe conocer las diferentes opciones de financiamiento que se ofertan en el mercado financiero peruano, conociendo sus ventajas y desventajas lo cual le ayudara a contratar los mejores productos financieros, a través de los cuales lograr mejores márgenes de rentabilidad, logrando consolidar su posicionamiento en el mercado.

Referencias Bibliográficas:

- **Aguilar, L. (2016)**, “Financiamiento y Capacitación de las Micro y Pequeñas rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares”- Cajamarca, Disponible en:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1158/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_MYPES_AGUILAR_CACHAY_LUZ_ESTHER.pdf?sequence=1.
- **Arias (2004)**, “Proexport Colombia Y Banco Interamericano de Desarrollo Fondo Multilateral de Inversión” (BID- FOMIN) –Monterrey – México Disponible en:
<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36048384>.
- **Benites, M. (2016)**, “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro pollerías del distrito de Huamachuco, 2015. – Perú Disponible en:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/567/BENITES_MENDEZ_MARGARITA_JOSEFINA_FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_POLLERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- **Castro, S. (2016)**, “Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la Mype del sector metalmecánico – Trujillo Disponible en:
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_sandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- **Cruz, M. Reséndiz B. Gonzales P. (2016)** “Crecimiento económico y desarrollo social” México –Disponible en:
https://www.comecso.com/wp-content/uploads/2016/03/Memorias-Congreso-5_EJE12.pdf
- **Foschiatto, P & Stumpo, G. (2015)** “El Microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales” Santiago de Chile– Disponible en:
https://www.researchgate.net/publication/242277974_El_microcredito_un_instrumento_para_fortalecer_las_capacidades_productivas_locales
- **Gallozo, D (2016)**, “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype sector servicio rubro restaurantes en el mercado central” Huaraz -Perú Disponible en:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1189/MYPE_FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_GALLOZO_HUERTA_DIONEE.pdf?sequence=1
- **Gonzales, S. (2014)**, “la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes”, Bogotá Disponible en:
<http://bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

- **Jiménez, J. (2006)**, “un análisis del sector automotriz y su modelo de gestión en el suministro de las autopartes”, México Disponible en:
<https://imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt288.pdf>
- **Kong, J.(2014)**, “influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las pymes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010 –2012” Disponible en:
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- **Martínez, J. (2012)** Micros, pequeñas y grandes empresas, dos circuitos económicos separados-México disponible en:
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S140584212012000300008
- **Torres, F. (2015)**, “Caracterización del Financiamiento de las Microempresas Comerciales en el Perú” Piura – Perú Disponible en:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/931/FINANCIAMIENTO_AUTOPARTES_REPUESTOS_TORRES_ARELLANO_FRANK_JHONNATAN.pdf?sequence=1
- **Vargas, M. (2005)**, “El Financiamiento como Estrategia de Desarrollo para la Mediana Empresa en Lima Metropolitana” –Lima Perú, Disponible en:
http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2704/Vargas_pm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- **Vásquez F.** (2011) Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía Shipibo - conibo del distrito de Calería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010” Disponible en:
[http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/ 16285520140702072630.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520140702072630.pdf).
- **Vega, C. (2012)**, “Análisis del Financiamiento para las Pymes en la Región Piura – Perú” Piura – Disponible en:
http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence=1

Hemeroteca:

- ComexPerú -RPP Noticias (2018) Mypes: ¿Qué tipos de préstamos existen y cuál me conviene? Lima- Perú. Disponible en:

<https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/mypes-que-tipos-de-prestamos-existen-y-cual-me-conviene-noticia-1155554>

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CUESTIONARIO

Reciba Usted mi cordial saludo:

La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación, Se le agradece por anticipado la información veraz que nos proporcionará. Sus respuestas anónimas se guardarán con absoluta confidencialidad y sólo servirán para fines académicos y de investigación.

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

I. DATOS DEL LOS PROPIETARIOS Y/O REPRESENTANTES LEGALES

1. Edad:

- 18-26 ()
27-60 ()

2. Indique:

- Masculino ()
Femenino ()

3. Grado de Instrucción

- Ninguno ()
Primaria ()
Secundaria ()
Superior no Universitario ()
Universitaria ()

4. Estado Civil

- Soltero ()
Casado ()
Conviviente ()
Divorciado

5. Profesión

- Técnico ()
Comerciantes ()
Mecánicos ()

DATOS DE LA EMPRESA.

6. ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?

- 1 año ()
- 2 años ()
- 3 años ()
- Más de 3 años ()

7. ¿La MYPE es formal?

- Si ()
- No ()

8. ¿Qué tipo de régimen se encuentra su empresa?

- R. Especial ()
- Mype Tributario ()
- R. General ()

9. ¿Forma Societaria?

- P. Natural ()
- SAC. ()
- EIRL. ()
- SRL. ()
- SA. ()

10. El local de su empresa es:

- Propio ()
- Alquilado ()

11. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

- 01 Trabajador ()
- 2 a 4 Trabajadores ()
- 5 a 10 Trabajadores ()

I. ASPECTO FINANCIERO:

12. ¿Cuenta con algún tipo de crédito financiero?

Si ()

No ()

13. ¿Marque(x): en qué entidad financiera ha solicitado un crédito?

Bcp ()

Scotiabank ()

Mi Banco ()

Cmac Piura ()

Cmac Arequipa ()

Cmac Sullana ()

14. ¿Cuál fue la tasa de interés por el crédito solicitado

10%- 30% ()

31%- 50% ()

51% -70% ()

70%- Mas% ()

15. ¿Cree usted que las tasas de interés que perciben dichas entidades son muy elevadas?

Si ()

No ()

16. ¿En que se utilizó el financiamiento de su empresa?

Capital de trabajo ()

Inversión a largo plazo (Activos fijos, Inmuebles) ()

17. ¿A qué plazo suele solicitar el crédito?

1 – 12 Meses ()

13 - 24 Meses ()

25-36 Meses ()

37-48 Meses ()

18. ¿Cumple puntualmente con en el plazo establecido?

Si ()

No ()

19. ¿Cuál es el monto del crédito que le han otorgado?

S/ 3,000.00 -5,000.00 ()

S/ 5,001.00- 20,000.00 ()

S/ 20,001.00-50,000.00 ()

S/100,001.00- a más ()

20. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de la empresa?

Si ()

No ()

21. ¿Cuál es la apreciación que tiene con respecto al préstamo obtenido?

Muy Bueno ()

Bueno ()

Regular ()

Malo ()

“Gracias por su apoyo a la investigación”

ANEXO 2

CRONOGRAMA GANTT

I. – ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MESES 2017-2018		
	NOV	DIC	ENERO
Búsqueda el título	X		
Recolección de información	X		
Elaboración del informe de tesis	X	X	
Revisión y corrección del informe		X	X
Sustentación de tesis			X

II.- PRESUPUESTO BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
TOTAL S/.			35.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	80	Horas	1.00	80.00
Movilidad	30	Pasajes	4.00	120.00
Impresiones	616	Unidad	0.20	123.00
Anillados	4	Unidad	6.00	24.00
Empastados	4	Unidad	20.00	80.00
Taller				2,100.00
TOTAL S/.				2,527.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	35.00
Servicios	2,527.00
TOTAL S/.	2,562.00

IV. FINANCIAMIENTO: Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.