



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas
empresas del sector comercio, rubro compra y venta de
muebles del distrito Callería, 2015

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

AUTOR:

Bach. Reyes Raymundo, Karen

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

PUCALLPA – PERÚ

2016

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015”

Hoja de firma del Jurado

Presidente

Secretario

Miembro

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por permitirme estudiar mi carrera, así como también, a los diferentes DOCENTES, que brindaron sus conocimientos, apoyo y orientaciones con valores éticos y morales para mi formación profesional.

DEDICATORIA

A mis padres: Alfredo y Eulalia por el infinito amor y apoyo incondicional para hacer realidad mi carrera, a mis hermanos: Pedro, Estela y Mariela por su apoyo permanente e incondicional.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPES del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 20 MYPES de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios de las MYPES: el 100% de representantes legales de las MYPES encuestadas son adultos, el 45% son del sexo masculino y el 55% son del sexo femenino; además, solo el 20% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 10% secundaria incompleta. **Respecto a las características de las MYPES:** el 40% se dedica a la compra venta de muebles hace más de 3 años, el 95% tiene trabajadores permanentes, mientras que el 55% tiene un trabajador eventual. **Respecto al financiamiento:** el 55% de las MYPES encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros y el 45% lo hacen con fondos propios; además, el 80% de los créditos de terceros recibidos los invirtieron en capital de trabajo y el 20% en capacitación. Finalmente, se concluye que, la mayoría de las MYPES que solicitaron crédito de terceros (55%), los créditos otorgados fueron de largo plazo; por lo tanto tienen posibilidades de crecer y desarrollarse.

Palabras Clave: Financiamiento, MYPE.

Abstract

This research has the general objective, identify and describe the main features of the financing of MYPES in the commercial sector - category buy / sell furniture district Callería, 2015. The research was descriptive, to carry it out was chosen from way directed a sample of 20 MYPES of a population of 20, who were applied a questionnaire of 18 questions, using the survey technique, with the following results: for entrepreneurs of MYPES: 100% legal representatives MYPES they are adults surveyed, 45% are male and 55% are female; in addition, only 20% have completed secondary education degree and 10% secondary incomplete. Regarding the characteristics of MYPES: 40% is dedicated to the sale of furniture more than 3 years, 95% are permanent workers, while 55% have a casual worker. On financing: 55% of MYPES surveyed finance their activities with third-party funds and 45% do own funds; In addition, 80% of loans from third received the invested working capital and 20% in training. Finally, it is concluded that most MYPES credit requested third (55%), the loans were long-term; therefore they are likely to grow and develop.

Keywords: Financing, MYPE.

Contenido

	Pág.
Título de la tesis.....	ii
Hoja de firma del jurado y asesor.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
RESUMEN.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de Tablas y gráficos.....	ix
Índice de Cuadros.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	32
2.1 Antecedentes.....	32
2.2 Bases teóricas.....	42
2.3 Marco conceptual	55
III. METODOLOGÍA.....	59
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	59
3.2 Diseño de la investigación.....	59
3.3 Población y muestra.....	60
3.4 Definición y operacionalización de las variables.....	60

3.5	Técnicas e instrumentos.....	62
3.6	Matriz de consistencia.....	63
3.7	Principios éticos.....	64
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS		66
4.1	Resultados.....	66
4.2	Análisis de los resultados.....	68
V. CONCLUSIONES.....		72
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		74
ANEXOS.....		79
Anexo N° 01.....		79
Anexo N° 02.....		81
Anexo N° 03.....		99

Índice de tablas y gráficos

	Pág.
Tabla y gráfico N° 01.....	81
Tabla y gráfico N° 02.....	82
Tabla y gráfico N° 03.....	83
Tabla y gráfico N° 04.....	84
Tabla y gráfico N° 05.....	85
Tabla y gráfico N° 06.....	86
Tabla y gráfico N° 07.....	87

Tabla y gráfico N° 08.....	88
Tabla y gráfico N° 09.....	89
Tabla y gráfico N° 10.....	90
Tabla y gráfico N° 11.....	91
Tabla y gráfico N° 12.....	92
Tabla y gráfico N° 13.....	93
Tabla y gráfico N° 14.....	94
Tabla y gráfico N° 15.....	95
Tabla y gráfico N° 16.....	96
Tabla y gráfico N° 17.....	97
Tabla y gráfico N° 18.....	98

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 01.....	66
Cuadro 02.....	66
Cuadro 03.....	67

I. INTRODUCCIÓN

Contexto internacional

Apunta Villarán F. (2007) en “El mundo de la pequeña empresa” que resulta útil dar una mirada al tratamiento legal que el tema Mipyme tiene en algunos países de la región. De hecho encontramos que si bien todos los países tienen leyes para la promoción y fomento del sector, se encuentran diferencias desde la definición misma de PYME, MYPE o Mipyme, según sea el caso, a partir de conceptos como número de trabajadores, valor de los activos o volumen de ventas, de manera conjunta (como Argentina) o independientemente (como Brasil, donde solo usan ventas). En algunos países tienen como ámbito de aplicación solo al sector industrial (como el caso mexicano), aun cuando estos casos sean ahora más bien las excepciones. Otras legislaciones hacen énfasis en normas sobre intermediación financiera (como en Colombia), mientras que la mayoría de países de la región ha optado por regular el tema de las compras estatales. El tratamiento tampoco es uniforme en cuanto a la regulación de incentivos tributarios –tema que en el caso peruano fue expresamente excluido del proyecto discutido en el Congreso y posteriormente aprobado- pues países como Venezuela, Colombia, México y Brasil contemplan medidas fiscales de apoyo a las pequeñas empresas. En temas relativos a simplificación administrativa, México ha creado un canal único que permite a los microempresarios realizar los trámites que deben llevar a cabo ante varias instancias administrativas. En la ley colombiana, por su parte, se han integrado una serie de registros y trámites en el Registro Único Empresarial, a cargo de las cámaras de comercio. En el caso chileno, si bien no hay una ley general que regule el tratamiento a las Mipyme, en el 2002 se aprobó un estatuto -jurídico y económico-

para apoyar y fortalecer las políticas de fomento implementadas en las últimas dos décadas. Puede afirmarse que el contexto de crecimiento del que Chile ha gozado durante los últimos años ha hecho que la aplicación de las políticas de fomento, y su efectividad, hayan requerido recién con posterioridad la aprobación de dicho estatuto con el fin de garantizar el mantenimiento de esas políticas. Si bien la intención de este documento no es hacer un análisis detallado del tratamiento que la legislación comparada le da a las pequeñas empresas en América Latina, sin embargo no deja de ser relevante observar en el caso peruano el esfuerzo por consolidar en una “ley madre” la participación de los distintos actores involucrados con el sector, así como concentrar los lineamientos principales en materia de promoción, ordenamiento institucional y definición de políticas para el sector. Esto, ciertamente, en un marco descentralizador y de generación de consensos que permita además la participación activa de los representantes gremiales.

Según Vela L. (2007) en “Las microfinanzas en el Perú” 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 MYPEs 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 MYPEs como un componente clave.

Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las MYPEs, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concerten 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 MYPEs deben ser incorporadas.

Contexto nacional

Si se crean las condiciones básicas propuestas podemos asumir que los resultados positivos de los últimos cuatro años de crecimiento en el país deben servir para un segundo periodo, en donde podamos acercarnos a niveles suficientes para superar el 7% de crecimiento anual.

Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa de la riqueza sentarán las bases para una nueva perspectiva nacional, dándole a las MYPEs un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejorar su participación en los mercados internacionales. La informalidad es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por las propias MYPEs como por los diversos organismos públicos y privados. Para ello, hasta la fecha, se han aprobado muchos

instrumentos como la Ley 28015 y el Plan Nacional Exportador, Plan Nacional de Competitividad, Plan Nacional de Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología.

Retos de las MYPEs

Lévano C. (2005) en “Elaboración de estadísticas de las micro y pequeña empresa” manifiesta que las MYPE enfrentan una serie de restricciones internas y externas, derivadas de su limitada escala y sus débiles relaciones de articulación y colaboración, que impiden explotar este potencial.

a) Heterogeneidad de las MYPEs. Si bien es cierto la Ley 28015 establece las características de las MYPE, todavía son utilizados los criterios tradicionales de número de trabajadores y monto de ventas brutas anuales, por lo que necesitamos incorporar otros criterios más técnicos que nos permitan determinar la capacidad de acumulación de capital, además de diferenciar a las MYPE de las unidades económicas que atienden las necesidades de sobrevivencia de las familias. Adicionalmente, es necesario tratar a las MYPEs por su nivel de formalidad o informalidad a partir de considerar los ingresos laborales, aseguramiento de la fuerza laboral, condiciones de empleo y del local de la MYPE. Caracterizar a las MYPEs con estos criterios permitirá establecer estrategias de programas dirigidos a atender una o más de estas características identificadas.

b) Baja productividad. En las MYPEs los niveles de productividad tienen una correlación positiva con el tamaño de la empresa: es decir, a menor tamaño, menor productividad. Las consecuencias de esta baja de productividad repercuten en la

baja calidad del empleo, altos niveles de subempleo y los bajos ingresos de los empresarios y trabajadores

c) La informalidad. Las MYPEs formales representan el 25% del total de MYPEs, contra los aproximadamente 1.8 millones de MYPEs informales, que alcanzan el 75% del total de MYPEs del país. A medida que la empresa crece disminuye la informalidad, de allí que las pequeñas empresas formales son 25,938 unidades económicas y las informales son solamente 15,395, según información de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

d) Volumen de ventas en las MYPEs. Los estudios de SUNAT realizados en varios periodos nos indican que también hay una relación directa entre tamaño de empresa y volumen de ventas de éstas. El mayor porcentaje de MYPEs son micro empresas y representan el 77% de las empresas con ingresos menores a 13 UIT. Además, cuando una MYPE crece se incrementan sus ventas

e) Inserción en el mercado externo. Las MYPEs tienen una débil participación en las exportaciones, representan sólo el 0.14% del total de empresas y sus ventas declaradas representan sólo el 0.26% de participación, según la SUNAT, para el año 2004.

f) Empleo de baja calidad. Las MYPEs son las que más empleo generan, sin embargo éste es de baja calidad, sobre todo, en las MYPEs informales, de allí que el nivel de pobreza se incremente en las regiones en las que las MYPEs informales son mayoritarias. Hay una relación positiva directa entre informalidad, empleo

informal, niveles bajos de ingreso y pobreza. En general constatamos que las MYPEs se caracterizan por:

Limitadas capacidades gerenciales.

Muy baja productividad.

Bajos niveles de competitividad.

Baja rentabilidad.

Escasa inserción a los mercados, sobre todo al mercado externo.

Bajo nivel de tecnología.

Escasa capacidad operativa.

Limitado acceso a información sobre mercados, tecnología, etc.

Débil articulación empresarial.

Barreras para acceder al mercado financiero formal.

Barreras burocráticas para acceder a la formalización.

Poco acceso a los sistemas de desarrollo del capital social y a la capacitación.

Para iniciar un nuevo emprendimiento se presentan una serie de retos que debe superar el emprendedor y que debe significar una propuesta para que estos retos se eliminen o se reduzcan de manera sustantiva:

Baja relación entre los planes curriculares y las competencias emprendedoras en el sistema educativo nacional, incluyendo a las universidades y las instituciones de formación superior tecnológica.

Insuficiente apoyo financiero para el inicio de nuevos emprendimientos.

Alta tasa de mortalidad de las nuevas iniciativas emprendedoras. Se estima que dos de cada tres empresas desaparece en el primer año de operaciones.

Escaso desarrollo de las competencias gremiales de los líderes de las MYPEs, baja calidad de la representación gremial, poca preocupación por mejorar la competitividad empresarial, visión de corto plazo en el quehacer gremial, y poco apoyo estatal para el fortalecimiento institucional.

Débil desarrollo de las asociaciones de MYPEs de primer y segundo nivel.

LAS MICROFINANZAS

Al respecto Velasco A. (2006) en “Los Retos del Sistema Financiero en el desarrollo de las MyPEs en el Perú” manifiesta que las micro finanzas han surgido en las últimas décadas en respuesta a la falta de acceso a servicios financieros formales para la mayoría de pobres del mundo. Las instituciones de micro finanzas (IMFs) atienden a un número cada vez mayor de clientes de escasos recursos, pero la demanda de dichos servicios es aún muy superior a la capacidad de esas instituciones. Para satisfacer esa demanda, la mayoría de las IMFs hace planes para ampliar la cobertura de sus servicios. No obstante, cuando una institución crece rápidamente, sus sistemas se ven sobrepasados y se modifica la dinámica financiera. Si no cuentan con herramientas eficaces para la planificación empresarial y proyecciones, las IMFs pueden debilitarse.

En las últimas dos décadas la microfinanciación ha sido considerada un importante instrumento para luchar contra la pobreza, ya que al facilitar el acceso

de los hogares pobres a servicios financieros formales puede contribuir a mejorar sus condiciones de vida y promover el desarrollo económico. Además, muchos consideran que es eficiente, dado que algunas instituciones creadas por la conversión de organizaciones no gubernamentales en microbancos (upscaling) han mostrado que es posible dar servicio financiero a esos hogares y a la vez cubrir los costos, e incluso, lograr una moderada rentabilidad.

En los 30 años transcurridos desde que se lanzaron las primeras operaciones de microcrédito en Colombia y Brasil, las microfinanzas se han propagado por toda América Latina (AL). Asimismo, hay consenso en que la tendencia hacia la formalización de las IMF y su conversión a bancos regulados continúa afianzándose. Hoy por hoy, más de la mitad de recursos prestados por el sector está administrada por instituciones reguladas, mientras que organizaciones no gubernamentales manejan cerca del 47% de los créditos.

Aun cuando se reconoce el impresionante crecimiento en el número de clientes de las microfinancieras de la región, el sector enfrenta críticas muy fuertes. Según el CGAP, las IMFs de AL cobran las tasas de interés más altas del mundo, incurren en costos superiores a los de cualquier otra parte, y apenas llegan a una pequeña fracción de las vastas cantidades de gente pobre que habita en las economías más grandes de la región.

"No hemos encontrado la tecnología o la manera de reducir los costos de los créditos" indica el CGAP. Paradójicamente, los agentes de crédito en AL tienen el récord global en materia de productividad: un agente de crédito maneja en

promedio 350 clientes versus el promedio mundial de 280. El CGAP dice que la otra cara de tal eficiencia es la cantidad de personal de apoyo.

Las microfinancieras de AL cargan también con un "legado" de problemas que se hicieron evidentes hace cinco años y que todavía no se resuelven en forma definitiva. El principal de ellos es la falta de servicios microfinancieros, precisamente en aquellos lugares donde habita el mayor número de pobres de la región.

Este "problema de país grande" es característico de Argentina, Brasil y Venezuela, donde hay siete millones de usuarios potenciales de las microfinanzas, cuando éstas sólo llegan a 300.000 personas. Estos países donde habita el 70% de los pobres no cuentan con un modelo para prestar estos servicios en gran escala", (CGAP). En cambio en países de tamaño mediano (Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Perú, Paraguay y la República Dominicana), de 2,4 millones de clientes potenciales, las IMFs atienden a 1,5 millones de clientes activos.

Y en la mayoría de países más pobres de la región (Bolivia, El Salvador, Honduras y Nicaragua), las microfinancieras exhiben un desempeño superior, pues atienden a 01 millón de personas cuando la cifra potencial de clientes es de 600.000 (se explica porque clientes toman créditos en más de 01 institución). Las IMFs latinoamericanas continúan ofreciendo sólo un rango limitado de servicios a clientes que tienen diversas necesidades, entre ellas las de hacer depósitos, la financiación de vivienda y los seguros. "El tema de ahorros no ha sido plenamente asumido como servicio financiero" (CGAP).

En realidad, las microfinanzas son una industria rentable. Cifras más recientes³, considerando a 82 microfinancieras más importantes, de América Latina y el Caribe, indican que el número de préstamos vigentes asciende a 4.13 millones, con una cartera bruta de préstamos de US\$ 4'059,634 miles. Dentro de las más rentables (20 IMFs), destacan las peruanas: Adra Perú con 13.7% de retornos sobre activos y 21.4% de retornos sobre patrimonio; Pro Mujer Perú con 12.3% y 23%; CMAC Trujillo con 5.9% y 39.1%; y, CMAC Arequipa con 5.6% y 33.3%, respectivamente.

Se considera, además, que el ROE (retorno sobre patrimonio) es un mejor instrumento para medir la rentabilidad de las IMFs que el ROA (retorno sobre activos). Si hablamos de las microfinanzas como intermediación financiera, quiere decir que dependen del apalancamiento. El ROE captura el impacto del apalancamiento sobre la rentabilidad, el ROA no necesariamente. Hay coincidencia en que las IMFs en AL han aumentado su apalancamiento en los últimos años, ello es positivo. En AL las microfinancieras más exitosas toman prestados US\$3,70 por cada dólar de patrimonio.

El CGAP señala varios retos generales que se deben enfrentar para desarrollar la industria y asegurar mejores servicios para los clientes más necesitados: lo primero es hacer un descubrimiento tecnológico que permita a las microfinancieras llegar a las masas de prestatarios pobres en grandes mercados de la región; en los países pequeños, las microfinanzas deben penetrar en los bancos con el fin de expandir la disponibilidad de servicios financieros; igualmente, es necesario diversificar los productos más allá del microcrédito, si se quiere satisfacer necesidades de clientes. Para que servicios financieros lleguen a una cantidad cada

vez mayor de gente pobre, es necesario buscar modelos comerciales que hagan económicamente factible atender a los usuarios más necesitados.

Las "microfinanzas" se refieren a la provisión de servicios financieros (préstamos, ahorro, seguros o servicios de transferencia), a hogares con bajos ingresos. Para mejorar su vida financiera, los clientes pobres requieren unos servicios financieros que tengan en cuenta sus necesidades más allá del crédito a la microempresa: unos servicios que engloben a los ahorros, las transferencias, los pagos y los seguros. No obstante, los servicios financieros no son la panacea para todos los pobres.

Unas microfinanzas sostenibles a gran escala sólo se pueden lograr si los servicios financieros a los pobres se integran en unos sistemas financieros globales. La clave es complementar el capital privado, no reemplazarlo, y acelerar unas soluciones de mercado innovadoras. El financiamiento concesional contribuye a fortalecer la capacidad institucional de los proveedores de servicios y a garantizar el desarrollo de servicios experimentales (nivel micro), a apoyar infraestructuras como agencias de evaluación, centrales de riesgos y la capacidad de auditoría (nivel meso) y a fomentar un clima de política propicio (nivel macro).

LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ

Los retos del Sistema Financiero para el desarrollo de las Mypes en el Perú

La Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad

más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

La Banca Múltiple: Su Evolución y sus Retos

El comportamiento de la Banca representa el resultado de la política aplicada entre 1992 y 1998 en la que se puede apreciar un período de crecimiento económico y de las colocaciones bancarias de US\$ 2,041 millones a US\$ 13,320 millones. Este período se ha caracterizado por la aplicación de un conjunto de reformas del Estado y de un modelo de desarrollo que privilegió una economía competitiva de libre mercado, sobre la base de cierta disciplina fiscal, una política monetaria restrictiva, un tipo de cambio libre, acompañado con reformas a nivel macro y micro económico, reformas del Estado, de la propiedad y de las Instituciones.

Este conjunto de medidas y en especial la política de disciplina fiscal y la política monetaria restrictiva, ha permitido mantener el valor de la moneda y en consecuencia una baja inflación e indicadores macro económicos estables. El período 1998-2003 se ha caracterizado por la contracción de la cartera de créditos vigente, con una creciente cartera pesada, dentro de un entorno económico internacional negativo, se tuvo un manejo político poco acertado, que lejos de solucionar la crisis económica, la agudizó. Esta situación llevó a algunos bancos a la quiebra y a fusionarse a otros, período crítico que continúa hasta el 2001 en que las colocaciones bajaron a US\$ 9,235 millones e inicia un nuevo gobierno.

A partir del 2002 se registra un proceso de recuperación de las carteras de créditos de los Bancos, en un contexto internacional favorable, con aumento de precios de los minerales, con el que se da inicio a un período de recuperación y crecimiento hasta el 2005, llegando las colocaciones a US\$ 12.203 millones y se proyecta una situación favorable para los próximos años.

Es importante observar que a pesar de haber pasado 8 años de la crisis del 97, aún no se ha logrado superar el nivel de colocaciones del año 1998 y que tampoco el Perú ha logrado colocar en forma eficiente en créditos productivos la liquidez del sistema financiero que va en permanente aumento. Esta incapacidad se traduce en el aumento de los recursos ociosos de US\$ 4,800 millones en el año 1998 a US\$ 9,500 millones en el 2005 para promover el desarrollo empresarial y productivo que el país requiere para lograr un mayor desarrollo económico y social.

Más del 80% de las colocaciones de la Banca se concentran en Lima y el apoyo al agro no llega al 5% de las colocaciones a pesar que más del 60% de la población de provincias depende directa o indirectamente del agro. Al respecto es importante mencionar que no se han desarrollado mecanismos efectivos de mercado suficientes para evitar las fluctuaciones de los precios y de la sobreproducción que permitan al intermediario financiero manejar los riesgos originados por los precios y las cantidades producidas.

El exceso de liquidez y el contexto internacional ha originado que las tasas por los ahorros sean muy bajas, sin embargo las tasas de interés para los préstamos se encuentran en nivel alto, lo que ha generado una mayor rentabilidad para la Banca. Desde el punto de vista macroeconómico es ineficiente mantener tantos

recursos ociosos, si tenemos que es imperioso colocar más recursos para invertir en actividades productivas que generan valor, empleo y mejoran la calidad de vida de la población. Esta situación requiere revisar mecanismos de mercado para promover la inversión productiva utilizando modelos de desarrollo como las «incubadoras de negocios» que promuevan la generación de «empresas locomotoras del desarrollo» manejadas por el sector privado con el apoyo decidido del sector público que organice la oferta productiva del país y comparta su rentabilidad.

El reto del Perú y de la Banca está en identificar empresas capaces de absorber con un nivel de riesgo razonable los excedentes de liquidez del sistema financiero y desarrollar los mecanismos de promoción de empresas competitivas de alto impacto económico y social, además de un sistema financiero más dispuesto a afrontar riesgos de crecimiento económico empresarial con un spread más razonable y acorde a las condiciones de plazo y tasas de interés internacionales.

Las Cajas Municipales:

Mientras la Banca múltiple luchaba para mejorar su cartera de créditos durante el 1998, al 2005 las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un ritmo promedio del 35% anual con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US\$ 116.9 millones a US\$ 774.8 millones.

Este crecimiento sostenido acompañado con una alta rentabilidad y eficiencia, ha hecho de las Cajas Municipales las Instituciones Financieras más rentables del Perú, basado fundamentalmente en el crédito a las MyPEs y a los

créditos de consumo. A pesar de este éxito su contribución al desarrollo económico y social se va limitando cada vez más, puesto que el 60% de las créditos están en el Comercio, el 30% destinado al crédito de consumo y solamente el 10% está destinado a la industria, artesanía, agricultura y otras actividades.

Las CMACs 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.

Es imposible que las MyPEs tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo tributario similar al de la mediana y gran empresa y absolver el 19% de impuesto al valor agregado, el 30% de impuesto a la renta y además cubrir los costos de seguridad laboral. Por esta razón se tiene que el 98% de las MyPEs son informales y no podrán usufructuar los beneficios de crédito formal de la Banca y aprovechar los US\$ 9,500 millones de liquidez para generar más valor, empleo e impuestos.

El gran aporte de Cajas Municipales al Perú es haber identificado emprendedores y generado muchos prósperos empresarios provincianos que

pueden constituirse en el motor del desarrollo si es que pueden acceder al crédito en condiciones favorables para que pueda compensarse el costo de la formalidad con el beneficio del crecimiento.

Las Cajas Rurales:

Las Cajas Rurales creadas con el objeto de reemplazar el vacío de financiamiento dejado por el Banco Agrario, lograron hacer crecer sus colocaciones entre 1998 y el 2005 de US\$ 48.6 millones a US\$ 139.9 millones, sin embargo los últimos años para poder subsistir han diversificado su cartera y apoyado cada vez menos al sector agrario por los altos riesgos que el mercado del agro representa para los intermediarios financieros.

Los principales problemas del mercado en el sector agrario empiezan por la falta de información de los agentes, el poco manejo de la perecibilidad de los productos, la presencia de pocos compradores mayoristas que fijan el precio de los productos y la falta de mercado para absolver los excedentes de producción. Todo esto repercute en la volatilidad de los precios y que tradicionalmente cuando un producto tiene un buen precio, hace que muchos agricultores incursionen en el cultivo y sobre-oferten el mercado, dando como consecuencia la baja del precio y el incumplimiento de pago del financiamiento.

Hay muchos casos en que los agricultores han obtenido mejores resultados económicos con una cosecha mediocre que con una buena cosecha por el problema del precio y la sobre-oferta. Este problema está siendo superado por empresas agro industriales exportadoras que aseguran precios, rentabilidad y asistencia técnica a

los pequeños agricultores y que han hecho del Perú el principal exportador de espárragos en el mundo.

Estas experiencias empresariales del Norte del Perú, constituyen un excelente ejemplo a replicar en la selva Peruana con la palma aceitera que tiene la posibilidad de desarrollar en los próximos años 400,000 Hectáreas con una inversión de US\$ 800 millones. Este gran potencial podría generar impuestos por más de US\$ 160 millones anuales y beneficiar a 40,000 agricultores y sus familias organizadas para cultivar 10 Hectáreas cada una. De esta manera se podría promover 20 empresas del tamaño de «Palmas del Espino» u «Olamsa».

El problema a resolver en este caso es la falta de productos financieros para el agro a largo plazo puesto que requiere 4 años para el inicio de producción y toda una estrategia de desarrollo empresarial patrocinada por el Estado, Instituciones de Cooperación Internacional para convocar al sector privado a invertir y asegurar la asistencia en el campo.

El reto del país es la identificación de este tipo de proyectos, que resultan clave para el desarrollo económico y social. Además de fortalecer y capacitar a los funcionarios y profesionales de instituciones para que se especialicen en la evaluación, el financiamiento, la administración, el seguimiento y la asistencia técnica para organizar la oferta agro industrial del Perú con una perspectiva de largo plazo, que organice y haga rentable la cadena de valor del agro, como se está haciendo en el norte peruano.

Las Edpymes: Un reto para la formalidad y el crecimiento

Las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa «Edpymes» han encontrado un nicho en el mercado peruano donde desarrollarse y crecer. Las Edpymes han crecido de US\$ 14.5 millones a US\$ 147.8 millones entre el año 1998 y el año 2005. El apoyo financiero es principalmente dirigido a las MyPEs dedicadas al comercio minorista y mayorista y muy limitada a la industria, artesanía, agricultura y servicios.

La rentabilidad promedio de las Edpymes está entre el 0.01% y el 6.25% anual sobre el patrimonio en el periodo 1998 y el 2004. En el 2005 registra una rentabilidad del 14.33% que se debe a la recuperación de cartera atrasada y se espera un mejor desempeño en los próximos años, sobre la base de la experiencia, mejor manejo crediticio y una coyuntura económica favorable para las MyPEs en el país.

Los retos de las Edpymes se traducen en identificar las nuevas actividades donde las MyPEs tienen ventaja comparativa y donde las MyPEs puedan integrarse a cadenas productivas rentables y organizadas para competir. Esto significa una nueva visión del desarrollo de las MyPEs organizadas que proveen bienes y servicios a las empresas corporativas agro exportadoras o de mercado nacional, contribuyendo en el financiamiento y en el conjunto de acciones que asegure el precio y la cantidad para que las MyPEs tengan una rentabilidad de mercado razonable.

El desarrollo de las MyPEs: Un reto para el Estado, las Empresas y las Instituciones.

El reto económico de la Banca y del país es el financiamiento de las empresas corporativas y agras industriales de alto impacto económico y social. El reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las MyPEs es la oferta organizada de las MyPEs para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las MyPEs con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

Para asegurar el desarrollo de las MyPEs es indispensable la formalización de las MyPEs que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las MyPEs y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las MyPEs por falta de financiamiento.

El reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las MyPEs, la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

La agroindustria y el turismo constituye una oportunidad para el nuevo gobierno de una intervención decidida de crecimiento de las MyPEs con medidas pragmáticas de legislación laboral y tributaria que permita la formalización real y concreta de las MyPEs como lo hizo España en los años 70 a la fecha.

Esta legislación debe ser proyectada para constituirse en el motor de la economía para generar valor y empleo como una forma de capitalismo popular que aliente la formalización de MyPEs y haga posible que la Banca pueda utilizar los US\$ 9,500 millones de liquidez y generar valor que tanto necesitan los empresarios y trabajadores de las MyPEs para mejorar su calidad de vida.

En el distrito de Callería donde hemos desarrollado el estudio, existen varios establecimientos de negocios conocidas como MYPE del sector comercio - rubro compra venta de muebles. Estas MYPE tienen más o menos las siguientes: la mayoría son informales. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPE acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015.
2. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015.
3. Describir y analizar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015.

El estudio es importante porque nos permitirá describir las principales características del financiamiento micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015; Es decir, la investigación nos permitirá tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las MYPE del sector y rubro estudiado.

Finalmente, la investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios del distrito de Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y del país.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Según Martínez V. (2005) en “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Ciudad. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Universidad Tecnológica de la Mixteca. Huajuapán de León, Oaxaca. México. A nivel internacional continúa la tendencia hacia la globalización de la economía, la búsqueda de mayor competitividad en los mercados de bienes y servicios (incluyendo los financieros), el acelerado cambio tecnológico que no solo comprende la tecnología dura, es decir, la base técnica de la producción, sino también lo que se conoce como tecnología blanda, esto es, las formas en que se organiza y administra la producción y el trabajo. La transformación exige a las empresas sin importar su tamaño, una organización de la producción y del trabajo más flexible, que les permita adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. Sin embargo esto adquiere mayor importancia en las pymes, ya que su supervivencia depende de la flexibilidad que estas posean para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, pues en México el 98% de las empresas son pymes (incluyendo microempresas) y ocupan el 64% de la planta productiva del país, con lo cual se requiere de capital humano calificado con conocimientos y experiencia para poder desarrollar diferentes actividades y puestos de trabajo en su empresa. La exigencia de una mayor capacitación se manifiesta tanto hacia afuera como hacia dentro de la empresa. Hacia fuera implica convertirla en un proceso continuo, integral y de mayor calidad,

acorde con las tendencias tecnológicas y los cambios en las estructuras ocupacionales. Hacia adentro de la empresa, la capacitación adquiere mayor importancia ya que se vincula e incide positivamente en todas las áreas de la empresa, como el mejoramiento de las condiciones en las que el trabajo se realiza, el enriquecimiento del contenido del trabajo, la ergonomía, la seguridad e higiene, los sistemas de remuneración y el clima laboral, entre otros aspectos.

Además Hidalgo M. y Ponce C. (2011). “Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE”. Universidad Austral de Chile Escuela de Ingeniería Comercial. Valdivia – Chile. El presente estudio se denomina “Capacitación y empleo para la MYPE a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE)”, pretende evaluar el impacto de los programas diseñados para las MYPES, en relación con su empleabilidad, productividad y competitividad. El SENCE entrega programas de apoyo para la empresa de menor tamaño, compuesto por dos perfiles de acción becas MYPES y Línea Especial MYPES. Se utiliza para la investigación un instrumento de evaluación a través de una encuesta y se analizan los resultados obtenidos de las dos becas evaluadas por este medio. La hipótesis propuesta para efectos de esta tesina son los beneficios que brinda el SENCE, por medio de sus programas de capacitación enfocada a trabajadores y microempresarios, tiene un impacto positivo tanto en la empleabilidad de estos trabajadores como en los niveles de productividad y competitividad de las MYPES. Sin embargo, mediante este análisis se ha concluido que los

programas evaluados no impactan de manera significativa en las variables estudiadas.

Al respecto Vaca J. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia. España. El objetivo del presente trabajo es analizar la fuente de donde obtienen recursos las pymes para su operación, se analizan las teorías de la literatura que hablan sobre la forma en que las pymes solicitan crédito y los distintos obstáculos que se encuentran para obtenerlo. La revisión de la literatura académica muestra que en ocasiones las empresas prefieren mantenerse operando con recursos propios, o buscan una fuente externa vía endeudamiento, dejando al final el ingreso de nuevo capital, pues este puede contribuir a la pérdida de control de la empresa. Además, la literatura nos da a conocer varios obstáculos que la empresa tiene cuando desea solicitar un crédito, tales como: el tamaño, las pequeñas tienen menos posibilidades; la edad, las menos antiguas no cuentan con el historial requerido por la mayoría de instituciones financieras; la opacidad, las pymes por lo general no llevan un control adecuado de su información y no generan los reportes mínimos solicitados en el trámite del crédito; garantía, en muchas ocasiones el diluir el riesgo en la operación de crédito se hace mediante el depósito de un colateral, bien que no siempre se tiene o se está disponible para tal fin y, tasa de interés, el costo mayor en una operación de crédito es el pago de intereses, costo que puede resultar bastante alto para una pyme. A partir de estas teorías se establece un modelo en el cual se enmarcan las variables que pueden ayudar o limitar la obtención de crédito

de las empresas. Esto con la finalidad de establecer cuáles son las principales y cómo influyen en la obtención de un crédito. Además, si algunas de estas variables pueden ayudar o facilitar la obtención del mismo, Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan por ejemplo, la relación de préstamo, establecida como el conocimiento que el banco tiene de la empresa a través del contacto y relación con la empresa. Los resultados se analizarán a partir de 208 encuestas realizadas a nivel nacional; el estudio empírico analizado a través de la técnica de ecuaciones estructurales nos ayudará a contrastar las hipótesis establecidas y poder validar el modelo propuesto en este estudio. Los resultados empíricos muestran que la relación causal entre la información, la garantía, la relación de préstamo y la edad de la empresa con la obtención de crédito está confirmada, y que tienen influencia en el resultado del mismo. Además, encontramos una relación entre el costo del crédito que se ve influenciado por la información, el tamaño de la empresa y la garantía. En cuanto a la tasa de interés, la dependencia que tiene respecto a la obtención del crédito no se ve una influencia significativa, con lo cual se desecha la hipótesis establecida en este precepto. Este estudio contribuye a un mejor conocimiento entre los obstáculos de las pymes para obtener crédito y la relación entre las mismas para facilitar el conseguirlo. Además, muestra de una manera más detallada el papel del costo del crédito entre las distintas variables que se desprenden de los modelos establecidos previamente.

Cabrera R. y Mariscal M. (2005). Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeños empresarios. Universidad de las Américas Puebla. Escuela de Negocios. Departamento de Contaduría y Finanzas. Cholula, Puebla, México. El objetivo general fue proponer un modelo de caja de ahorro para los municipios de san pedro y San Andrés de Cholula como una alternativa de financiamiento. El diseño fue no experimental. La principal conclusión es que existe una escasez de financiamiento para los micros y pequeños empresarios. Algunas de las razones son las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos comerciales y la falta de una cultura de financiamiento externo.

De la Mora J. (2006). Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima. Universidad de Colima. Colombia. Manifiesta que los recursos en las empresas son una necesidad elemental ya sea para emprender el negocio, crecer o expandirse. La inquietud constante en esta investigación es buscar cuales son las fuentes de financiamiento principales para las pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colima, el potencial de créditos que existen, cuales son las entidades financieras que podrían ser apoyarles y que se debe obtener mayores beneficios. Por lo anterior, se hizo un estudio documental y de campo; en el segundo se encuestó a un grupo de empresarios industriales manufactureros, respecto a las experiencias de todos ellos sobre la fuente de recursos monetarios, discutiendo alternativas como: otros; y a la vez montos, plazos de interés que ellos necesitan. Como resultado se encontró que actualmente los proveedores son la fuente principal de financiamiento, pero

en un futuro las expectativas cambian hacia la adquisición de créditos de la banca, destinados a la innovación de productos derivados como consecuencia en el desarrollo del sector manufactura.

Antecedentes Nacionales

Infante S. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013 2014. Tesis para Optar el Título Profesional de Licenciado en Administración. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad Los Ángeles de Chimbote. Perú. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 62.5% de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento de los bancos y el 50% lo usaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 52.5% de las Mypes no capacitan a su personal y el 47.5% si lo hacen. Así mismo, el 42% se ha capacitado dos veces. En cuanto a la rentabilidad el 100% de las Mypes encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Mypes obtiene financiamiento de los bancos y más de la mitad no capacitan a su personal.

Chiroque J. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas Escuela Profesional de Contabilidad. Tesis para Optar el Título Profesional de Contador Público. La presente Investigación tuvo como objetivo determinar la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Mypes del Sector y ámbito en estudio, se desarrolló usando la Metodología en el nivel, descriptivo no experimental, obteniéndose como resultado la determinación que la facilidad para un financiamiento depende del ciclo de maduración de la empresa, así para las MYPEs con varios años de operación y que cuenten con registros contables anteriores, se les facilita acceder a un crédito bancario, a diferencia de aquellas que al iniciar un negocio aún no tienen ingresos asegurados o su promotor no tienen historia crediticia. En cuanto a la Capacitación, es de suma importancia el conocimiento, el grado de capacitación que tenga, de tal manera que la evaluación constante y progresivo a este sector permitirá generar grandes beneficios económicos, concluyendo que tanto el Financiamiento y la Capacitación son dos puntos importantes que influyen directamente en la Rentabilidad y los resultados de gestión de las Mypes.

Vásquez F. (2007). “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”. Universidad Los Ángeles de Chimbote. Informe Final de Investigación del Proyecto de la Línea de

Investigación de las Carreras Profesionales de Contabilidad y Administración de la ULADECH. La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje, en el periodo 2005-2006. Así mismo, las hipótesis planteadas fueron: El financiamiento está relacionado con la rentabilidad de las Mype del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje. La capacitación está relacionada con la rentabilidad de las Mype del sector turismo del distrito de Chimbote en los rubros de restaurantes, hoteles y agencias de viaje. Para llevar a cabo la investigación se escogió en forma dirigida una muestra de 50 Mype del sector turismo del distrito de Chimbote, la misma que estuvo distribuida de la siguiente manera: 25 Mype del rubro restaurantes, 19 Mype del rubro hoteles y 6 Mype del rubro agencias de viaje. Para comprobar las hipótesis planteadas se aplicó el estadístico de la Chi Cuadrado. De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye aceptando parcialmente las hipótesis planteadas, es decir, se concluye que hay relación entre financiamiento y rentabilidad. Así mismo, también hay relación entre capacitación y rentabilidad de las Mype encuestadas, pero sólo en los rubros de restaurantes y hoteles.

Medina L. y Flores M. (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPEs. Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales. Área de Investigación de Contabilidad. Universidad Nacional de Huancavelica. Debemos recordar que las Micro y

pequeñas Empresas – MYPEs, son la mayor cantidad de empresas en el Perú en un aproximado de 97%, y en Huancavelica en un 100%, asimismo existen acciones por parte de las instituciones financieras como la presencia de financiamiento a estas MYPEs, así como las acciones del Gobierno Local, Gobierno Regional, Cámara de Comercio, Universidad Nacional de Huancavelica y ONG's con referencia a la realización de actividades de capacitación a los micro empresarios, el presente trabajo trata de determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la percepción de la rentabilidad de las MYPEs del sector turismo de la localidad de Huancavelica, año 2008. El tipo de investigación que se utilizó es la Básica, con un nivel de investigación descriptiva analítica con un diseño científico descriptivo correlacional. Los empresarios de la localidad solicitan créditos financieros a las entidades bancarias que le otorgan más facilidades en el acceso, siendo el de mayor requerimiento la CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO LOS LIBERTADORES DE AYACUCHO con el 55.56% seguidamente de la CAJA MUNICIPAL DE PISCO con el 27.77%. El 66.67% de empresarios que acceden a créditos financieros lo hacen con la intención de comprar activos para sus empresas y así mejorar la calidad de sus servicios o productos, o para la compra de mercaderías manufacturadas. Por otro lado el 33.33% solo accede a créditos para mejorar el local ya sea en la refacción de estos o en la ambientación. El 85% de empresas entrevistadas y/o encuestadas son de la actividad de restaurantes mientras que el 15% es de hoteles u Hostales, determinándose que exista una mayor tendencia de los empresarios huancavelicanos a realizar la actividad relacionada a la alimentación. Como

conclusiones se llegaron a las siguientes: El 100% de las MYPEs determinaron haber percibido rentabilidad en sus empresas en el año 2008. Si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPEs del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008. Si existe relación entre la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector turismo de la localidad de Huancavelica en los rubros de hostales y restaurantes, año 2008. Como recomendaciones los investigadores indicamos las siguientes: Que las Instituciones financieras dedicadas a brindar servicios de micro finanzas que ayuden a las micro y pequeñas empresas deben desarrollar servicios adecuados a la realidad de nuestra localidad, rompiendo las barreras de acceso a créditos financieros, y estimulando los créditos de riesgo; Que ante la importancia de las capacitaciones, estas deben estar orientadas a dar herramientas a los micro empresarios como son los planes de negocio, plan de marketing, plan de ventas, desarrollo de servicios, desarrollo de estrategias de contingencia empresarial, entre otras.

Rengifo J. (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 Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote. Facultad De Ciencias Contables, Financieras Y Administrativas. Escuela Profesional De Contabilidad. El trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro

artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 57% es masculino y el 50% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 33% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 7% si recibió capacitación y el 71% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 57% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 57% afirmó que el año 2010 fue mejor que el año anterior.

2.2 Bases teóricas:

2.2.1. Teoría del financiamiento

Zorrilla J. (2006) En “La importancia del capital para las PYMES en un contexto globalizado” explica que la importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en

cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto.

Sin embargo, diferentes estudios sobre el éxito y fracaso de las PyMES (Archer y Faerber, 1966; Franklin, 1963; Marcum y Boshell, 1967; Stoll y Curley, 1970 citado por Davidson y Dutia, 1991) muestran que una de las dificultades principales que enfrentan estas empresas son los problemas de liquidez y el acceso a los recursos financieros en la cantidad necesaria y en las condiciones de plazo y costo óptimos. En este sentido, Hellman y Stiglitz, (2000) señalan que en las PyMES, el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuadas constituye uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado.

Las dificultades son derivadas, por una parte por factores relacionados con el funcionamiento de los mercados financieros; y por otra, por mecanismos relacionados con las características del ámbito interno de la empresa.

Referente al contexto interno, las teorías financieras proveen elementos tendientes a interpretar los hechos que ocurren en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. La teoría de pecking order (Myers y Majluf, 1984), la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica y teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) han sido consideradas como propuestas principales en la que, sin

importar el tamaño de la empresa se vuelven fundamentales en las decisiones de la distribución de los recursos financieros para alcanzar un mejor funcionamiento de la organización: maximizar el valor de la empresa para los dueños o accionistas.

La Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) establece una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta jerarquía consiste básicamente en que las empresas optan preferentemente por la financiación interna, es decir, beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que recurrir a financiación externa optan, en primer lugar, por deuda y en último lugar, por ampliaciones de capital.

En un principio, se intentó justificar la ordenación de las fuentes de financiación que propone la Teoría de la Jerarquía en las grandes empresas cotizadas. No obstante, diversas aportaciones posteriores han intentado explicar esta teoría con argumentos válidos para pequeñas y medianas empresas no cotizadas. El principal argumento en este caso es que las PyMES tienen dificultad a acceder al mercado de capitales.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000).

Cuando los recursos procedentes del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) estudiaron las pequeñas y medianas empresas británicas, y observaron que estas compañías financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera.

La teoría de los mercados perfectos señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos (Fazzari y Althey, 1987).

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información (Cazorla 2004). La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

La existencia de información asimétrica conduce a un problema de selección adversa y riesgo moral. Cuando el riesgo percibido por el

prestamista es elevado este tiende a exigir mayores garantías a elevar el costo financiero, y en algunos casos, los prestamistas no siempre están dispuestos a conceder el financiamiento, denegando por lo tanto el crédito (Stiglitz y Weiss, 1981; Stiglitz, 1988). Las PyMES presentan problemas para adquirir crédito, normalmente por sus rasgos característicos; de ahí que este tipo de empresas presente una mayor limitación de crédito.

La teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) habla sobre la relación entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes). El propietario emplea a otra persona (agente) para realizar ciertos servicios en su nombre y delega autoridad para tomar algunas decisiones. El problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes porque las metas y la predisposición al riesgo del principal y del agente tienden a ser diferentes. Los conflictos de agencia se originan por la conducta de las personas y deben de ser tomados en cuenta porque afectan la estructura financiera de las empresas al determinar la relación de apalancamiento óptima (Wright, Ferris, Sarin y Awasthi, 1996).

En caso de conflicto, la teoría supone que el individuo al tomar decisiones financieras trata primero de satisfacer su propio interés. Cazorla (2004) señala que el individuo privilegiará ante todo la satisfacción de sus propios intereses antes que el beneficio de la organización donde trabaja o a la de los accionistas.

En compañías pequeñas, donde el dueño es el administrador no suele presentarse el supuesto de la teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Sin embargo existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de agencia a las relaciones entre la empresa pequeña o mediana (agente) y el prestamista (principal). El conflicto surge cuando la empresa requiere de financiamiento externo y que el prestamista no desea correr riesgo por la alta tasa de mortalidad de las PyMES.

La orientación de la organización financiera de las empresas de este sector es tema relevante, por eso se vuelve trascendental señalar que una distribución financiera, es una condición necesaria para afrontar con ciertas garantías de éxito, los retos que plantea el entorno actual (Fazzari y Athey, 1987). Sin embargo, en el caso de las PyMES, la carencia de una composición financiera es uno de los principales problemas estructurales que limitan sus posibilidades de supervivencia y crecimiento en el mercado y no le permiten el acceso a una financiación en condiciones de costo, plazo y vencimiento adecuado (Hellmann, y Stiglitz, 2000).

2.2.2. Teoría de la MYPE

Según Ávila P. y Sanchís J. (2011) a partir de la segunda mitad del siglo xx y debido a una serie de factores como el boom de las exportaciones de harina de pescado, una mejor red de vías de comunicación e información, la reforma agraria y el centralismo de la

ciudad de Lima como capital y sede de la modernidad de la época, se comienza a intensificar el fenómeno de las migraciones de las áreas rurales hacia las urbanas, principalmente ubicadas en la costa (INEI, 1995: p. 38; Verdera, 2001), donde este contingente migratorio tan elevado, requería de una fuente de ingresos que impulsó vertiginosamente el sector de emprendedores emergentes.

Inicialmente, los inmigrantes rurales se desempeñaban en oficios que no requerían ningún tipo de estudios, más que la destreza y la fuerza física para trabajar como cargadores, personal de limpieza o como camareros.

Transcurridos unos años, empezarían a incorporarse como pequeños comerciantes, artesanos y otros, explotando sus capacidades para obtener mayores ingresos, por lo cual llegarían a conformar a principios de los años 80 la primera definición de «Empresas con menos de 10 trabajadores y Trabajadores Independientes No Profesionales», constituyendo el tercio de la población económicamente activa de Lima Metropolitana, mientras que el resto de la población trabajaba en medianas y grandes empresas privadas así como en el sector público. Sin embargo, con los ajustes estructurales y todo lo que ello conllevó, impactó sobre las empresas formales y el sector público, provocando la pérdida de empleo de muchos trabajadores, condiciones que los impulsaron a generar sus propias fuentes de empleo y forzando la incorporación de nuevos miembros de la familia al mercado laboral: mujeres y jóvenes. Pero

dichas iniciativas emprendedoras se verían saboteadas por las políticas de apertura comercial que dieron pie a la importación masiva de productos más baratos provenientes de economías de escala, tornándose demasiado competitivos y hasta inalcanzables para los pequeños negocios emprendidos hasta ese momento, especialmente los productivos. De esta manera, desde los años 90 hasta la actualidad se produjo una tercerización del empleo, reemplazándose las actividades productivas por los servicios y el comercio.

Bajo éste rápido crecimiento del número de MYPES y de Trabajadores Independientes, se promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (2003), cuyos ejes principales son la competitividad y las exportaciones, los organismos Institucionales de las MYPES y las tributaciones correspondientes; sin embargo, no se contemplan las temáticas relacionadas con las condiciones de trabajo digno ni la correspondiente penalización por la utilización de mano de obra infantil, horas extras de trabajo no remuneradas, la explotación de trabajadores/as, programas de capacitación y facilitación orientados a informar sobre los derechos u obligaciones que se desprenden del libre ejercicio de desempeñarse como Independiente o Micro y Pequeño Empresario. No es sino hasta mediados del 2008, cuando se promulga una ley correctiva de la anterior, en la que se incluye el derecho a un trabajo digno y se otorgan a los trabajadores de las MYPES el acceso a un seguro social, con un coste para el Estado de alrededor de 40 millones de dólares, además

de facilitar un menor impuesto a la renta y mejores condiciones de acceso a la financiación. Sin embargo, así como se ofrecieron oportunidades, también se eliminaron otros derechos.

Con la primera Ley MYPE 28015, una empresa mediana era considerada como tal, cuando tenía en su plantilla de Recursos Humanos de 10 hasta 50 trabajadores; sin embargo, con la nueva Ley 1086 éste número sufrió una variación. Con esta modificación en la legislación se contempla como pequeña empresa a aquellas que presentan entre 10 a 100 trabajadores y se dispone (debido a que ya no son empresas medianas) que dejarán de regirse por la Ley General del Trabajo, lo que significa un recorte sobre el derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), las vacaciones, las gratificaciones y los sueldos por despidos injustificados, degradándose, por tanto, los derechos de cerca de un millón, seiscientos mil trabajadores.

Este nuevo régimen «especial» acaba incluyendo al 80% de los asalariados privados y se convierte así en un «régimen general» de trabajo, dejando de lado la propia Ley General del Trabajo, que sólo cubrirá al 20% de los trabajadores empleados, es decir 900.000 trabajadores a nivel nacional (Gamero, 2008).

Bajo este contexto, se tiene que a partir de los años noventa hasta la actualidad, las MYPE junto con los trabajadores Independientes se han constituido en la base del empleo de la Población

Económicamente Activa, obteniéndose que el 73% de la PEA ocupada se halla trabajando en las MYPE mientras que el 27% lo hace en las Medianas y Grandes empresas (No MYPE), con una tasa de desempleo de alrededor del 9,8% a inicios del 2008 (Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, 2007; Huerta Benites, 2008; INEI, 2008). Del total de ocupados en las MYPE, el 76,9% trabaja en empresas que producen Servicios (Comercio, Restaurantes, Hoteles, Transportes-Comunicaciones y Otros Servicios) y el restante 23,1% en empresas que producen Bienes en los sectores Primario y Secundario (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2008).

En la actualidad, las Microfinanzas se han convertido en un mecanismo de gran popularidad, que desde el ámbito de la Cooperación Internacional, interviene en la lucha contra la pobreza. En este sentido, se resaltan sus efectos positivos derivados de un mayor y más fácil acceso a las fuentes de financiación necesarias para el emprendimiento; sin embargo y tal como lo indica Buenaventura (2005; p. 56), apenas se destacan o se les presta mucha menos atención a los efectos negativos que puedan tener sobre los más pobres, ya que en muchos casos se utilizan para justificar las políticas públicas en materia de reducción de la pobreza, olvidando que este problema es de mayor envergadura que el emprendimiento y las necesidades financieras, lo que exige políticas públicas de ámbito macroeconómico y global, y no exclusivamente macroeconómicas (de

creación de empresas) y parciales (de ámbito exclusivamente financiero).

Si la pobreza, como en el caso de Lima Metropolitana, está causada por una falta de acceso a servicios de salud, educación o infraestructuras, el uso de las microfinanzas y, en particular, el acceso a los microcréditos, no va a poder combatir todas esas necesidades (Morduch, 1999). Por tanto, el endeudamiento masivo de la población más pobre no puede presentarse como solución a los problemas de pobreza y subdesarrollo y mucho menos como una muestra extrema de libertad y progreso, porque no es el mercado el que se debe encargar de la pobreza y mucho menos transformar las políticas mundiales de cooperación en una simple inserción de los países en desarrollo en un liberalismo económico asimétrico, ya que con ello, solo se encubren las verdaderas causas que están en la base de la pobreza y el subdesarrollo en el mundo y convirtiendo a los pobres en responsables de su situación, «... anulando de alguna manera, las políticas de cooperación internacional, transformándolas en políticas de bancarización, convirtiendo la pobreza inmensa en deuda externa, ya que a mayor número de pobres, mayor número de créditos concedidos, con lo que se asegura una clientela prácticamente ilimitada que permite engrasar un sistema capitalista que habrá entrado así hasta los estratos más pobres» (Gómez Gil, 2006; p. 7). Al transformarse la pobreza en deuda, implicaría que los que están en

situación más precaria y vulnerable lo están porque no han querido o no han podido endeudarse.

Por tanto, se puede apreciar la esencia del neoliberalismo, bajo el supuesto que toda persona que quiera, puede salir adelante y prosperar en una economía de mercado hecha para emprendedores y valientes.

No se trata de negar validez a las posibilidades que pueda tener un instrumento financiero como son los microcréditos, sino más bien, cuestionar la utilización indiscriminada que se viene haciendo en torno a los mismos, a manera de desvirtuar algunos de los dilemas que mantienen abiertas las políticas de Cooperación Internacional, para avalar la expansión de un proceso de globalización sin normas, así como para facilitar la expansión de algunos de los pilares básicos del neoliberalismo. Es innegable que los micropréstamos ofrecen oportunidades a algunos para mejorar su situación y tal como se ha demostrado en algunas economías, pero también lo es el hecho de que no son la solución universal en la lucha contra la pobreza.

Cuando se habla de Microfinanzas, se refieren específicamente a aquellos servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias que se ofrecen a las personas en situación de pobreza, y que por lo general no pueden ofrecer un colateral o garantía. En este sentido, se identifican las microfinanzas como un objetivo ético, de responsabilidad social de la actividad financiera. Según este enfoque, el objetivo es ofrecer servicios financieros a personas de bajos

ingresos, que no necesariamente son los más pobres, sino a los submarginados de la banca convencional (Castañeda, 2006; Hege, 2007).

Por ello, al revisar la eficacia de dicho instrumento en algunos países, se ha podido apreciar que la mayoría de los programas de Microfinanzas probablemente no mejoran los ingresos de las personas más pobres, aunque sí influyen en aquellas personas que se hallan en una situación un poco mejor.

Ya que los más pobres necesitan acumular cierta cantidad de bienes antes de aumentar sus ingresos por medio de inversiones y de otros servicios financieros. Y ello se ha podido evidenciar en los estudios llevados a cabo por Hulme y Mosley (1996), los cuales observaron un mayor impacto en los ingresos de los prestatarios menos pobres, ya que los propósitos de obtención del crédito difieren mucho de los pobres y menos pobres. Aquellos con ingresos familiares inferiores al 80% del umbral de la pobreza piden préstamos más pequeños principalmente para consumo, en tanto que aquellos que cuentan con ingresos superiores a este 80% del umbral de la pobreza solicitan créditos para inversiones de capital de trabajo y fijo, es decir, para el autoempleo y la creación de empresas, lo cual se traduce en lo que Sen (1984) denomina como el desarrollo de las capacidades de las personas, en que los ingresos obtenidos les permite hacer más cosas que la simple capacidad de adquisición de bienes o servicios, constituyéndose por ende el «bienestar humano».

Además, cabe recalcar que, si bien los microcréditos se están fomentando desde los países occidentales, allí donde las condiciones de vida y los mínimos vitales suelen estar asegurados, ello no resulta de la misma forma en aquellos países pobres donde indirectamente se estaría tratando de convencer a los destinatarios que su supervivencia es su mejor inversión.

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Definiciones de Micro y Pequeña Empresa:

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”, la misma que ahora tiene por objeto establecer

el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

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

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquellas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086.

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

2.3.2. Definiciones de financiamiento

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Existen diferentes fuentes de financiamiento:

Ahorros personales

Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.

Bancos y uniones de crédito.

Inversionistas de riesgo.

Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

Créditos comerciales

Créditos bancarios

Pagarés

Líneas de crédito

Papeles comerciales

Financiamiento por medio de cuentas por cobrar

Financiamiento por medio de inventarios.

Financiamiento a largo plazo:

Hipotecas

Acciones

Bonos

Arrendamientos financieros

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2. Nivel de investigación

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

3.2. Diseño de la investigación

El diseño fue no experimental - descriptivo.

M► O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

1. No experimental

Fue no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente la variable, se observara el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

2. Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

3.3. Población y muestra

3.3.1 Población

La población estuvo constituida por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito de Callería, 2015.

3.3.2 Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 20 Mypes, muestra por conveniencia, es decir, se igualó al número de la muestra.

3.4 . Definición y operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPE	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Ninguno Primaria completa Primaria incompleta Secundaria completa Secundaria incompleta Sup. Univ. completo Sup. Univ. incompleta

			Sup. no universitario completa Sup. no universitario incompleta
--	--	--	--

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE.	Son algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las MYPE.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 02 03 Más de 03
		Objetivos de las MYPE.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Son algunas características	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si

relacionadas con el Financiamiento de las MYPE.	Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
	Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
	Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
	Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
	Crédito oportuno	Nominal: Si
	Crédito inoportuno	Nominal: Si
	Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
	Cree que el financiamiento mejora la	Nominal: Si No

Fuente: elaboración propia.

3.5 Técnicas e instrumentos

3.5.1 Técnicas

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

3.5.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 20 preguntas.

3.6. Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
"Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015"	FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
		ESPECÍFICOS Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015. Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015.	Capacitación	1. Personal 2. Cursos de Capacitación	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones.	Cuantitativo- Descriptivo	La población estará conformada por propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector comercio rubro compra y venta de muebles del distrito Callería, 2015.	Cuestionario de preguntas cerradas
			Rentabilidad	3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales - Es importante la capacitación			
				1. Financiamiento 2. Capacitación 3. Rentabilidad	- Mejoró la rentabilidad - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			
DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS						
					No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicará la técnica de la encuesta	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).	

3.7. Principios Éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015 pp. 8, 94, 98, 102). Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.7.1 Respeto por las personas

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

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

3.7.2 Beneficencia

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

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

3.7.2 Justicia

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

3.4. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS Resultados

4.1.1. Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	El 100% (20) son Adultos, porque todos tienen más de 24 años de edad.
Sexo	2	El 45% (9) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas son del sexo masculino y el 55% (11) son del sexo femenino.
Grado de instrucción	3	Del 100% de los representantes encuestados, el 20% (4) tiene grado de instrucción de secundaria completa, el 30% (6) superior universitaria completa Y el 10% (2) superior no universitario.
Estado civil	4	Del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 35% (7) son casados, 40% (8) son convivientes y el 25%(5) son solteros.
Profesión u ocupación	5	El 40% (8) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestados se dedican al comercio y el 20% (44) se dedican a la administración y auxiliar contabilidad..

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

4.1.2. Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2):

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 40% (8) de las MYPE encuestadas se dedica al negocio o rubro de estudio por más de 3 años.
Formalidad de las MYPE.	7	El 45% (9) de las MYPE dedicadas al rubro en estudio son formales (inscritos en el RUS) y el 55% (11) son informales.

Nro. De trabajadores permanentes	8	El 5% (1) de las MYPE encuestadas no precisa si tiene trabajador permanente y el resto declara que por lo menos tiene 1 trabajador permanente
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 10% (2) no precisa y el resto tiene por lo menos 1 trabajador eventual.
Motivo de formación de las MYPE.	10	El 100% (20) de las MYPE encuestadas se formó para obtener ganancias.

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

4.1.3. Respecto al financiamiento (objetivo específico 3):

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 55% (11) de las MYPE encuestadas financió sus actividades con fondos financieros solicitados a terceros y el 45% (9) financió sus actividades con fondos financieros propios.
De qué sistema	12	El 40% (8) no precisa, el 35% ha obtenido crédito de entidades bancarias y el 25% (5) de entidades no bancarias.
Entidad financiera que otorga facilidades	13	El 40% (8) de las MYPE no precisa, el 40% (8) lo hizo en entidades bancarias y el 20% (4) lo hizo de no bancarios.
Tasa de interés que pagó	14	El 70% (14) no precisa la tasa de interés
Crédito otorgados fueron en los montos solicitados	15	El 40% (8) de las MYPE no precisa, el 25% (5) manifiesta que si y el 35% (7) dice que no.

Monto de crédito otorgado	16	El 35% (7) de las MYPE no precisa, el 50% (10) prestó hasta S/. 10 000 y el 15% (3) más de S/. 10 000
Tiempo de crédito solicitado	17	El 45% (9) de las Mypes solicitó un crédito a corto plazo y el 55% (11) solicitó a largo plazo.
En que fue invertido	18	El 80% (16) manifiesta que lo utilizó en capital de trabajo y el 20% (4) lo utilizó en capacitación

Fuente: tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 y 18 (ver Anexo 02).

4.2. Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios (objetivo específico 1):

- a) El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestados son personas adultas ya que todos tienen más de 24 años de edad. Estos resultados más o menos concuerdan con los resultados encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde la edad promedio de los representantes legales de la MYPE estudiadas fue de 24 y 30, y 31 y 40 años, respectivamente.

- b) El 45% de los representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo masculino. Estos resultados más o menos son parecidos a los encontrados por Trujillo (2010), donde los representantes legales de las MYPE estudiadas en un 65% son del sexo masculino.

- c) El 30% de los microempresarios estudiados tienen grado de instrucción de superior universitaria completa. Estos resultados más o menos son parecidos a los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), en donde los microempresarios estudiados: El 33.3% y 40% poseen instrucción superior universitaria, respectivamente.

- d) El 40% de los microempresarios encuestados son de ocupación comerciantes, estos resultados estarían implicando que, esta característica de los microempresarios estudiados vendría a ser una fortaleza para el desarrollo de los negocios emprendidos, que unido a la instrucción superior universitaria completa que tienen en un 30%, potenciarían sus posibilidades de éxito.

4.2.2. Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2):

- a) El 40% de los microempresarios estudiados se dedican al rubro de compra /venta de muebles hace más de 3 años. Estos resultados estarían implicando que, las MYPE encuestadas tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 100% tienen más de tres años en el sector servicio en los rubros estudiados.

- b) El 45% de las MYPE encuestadas son formales, estos resultados estarían implicando que, las microempresas estudiadas tienen las condiciones legales para ser sujetos de créditos y otros beneficios

más que otorga la condición de la formalidad empresarial. Sin embargo, sólo el 55% de ellas solicitaron créditos de terceros.

- c) El 55% de las MYPE encuestadas solo tienen un trabajador eventual y el 10% no precisa. Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las MYPE encuestadas son microempresas; además serían muy pequeñas.
- d) El 100% de las MYPE encuestadas se formaron con la finalidad de obtener ganancias. Estos resultados, también estarían reforzando las fortalezas que tienen las MYPE encuestadas.

4.2.3. Respecto al financiamiento

- a) El 55% de las MYPE encuestadas financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros y el 45% lo hacen con recursos financieros propios. Estos resultados estarían implicando que, las MYPE que recurren a financiamiento de terceros prefieren arriesgar en el negocio capital ajeno que propio, o también por estar utilizando los créditos recibidos en la compra de activos fijos.
- b) El 20% de las MYPE estudiadas que solicitó créditos de terceros manifestaron que, las entidades que les dieron mayores facilidades para la obtención de sus créditos fueron las entidades del sistema no bancario. Estos resultados estarían implicando que, las MYPE que solicitaron créditos no obstante que la mayoría son formales (efectivamente, en este estudio se demuestra que el 45% de las MYPE

encuestadas son formales), que las entidades financieras no bancarias les solicitan menos requisitos para el otorgamiento de los créditos.

- c) El 45% de las MYPE que solicitaron créditos financieros de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo. Estos resultados estarían significando que estas MYPE no tienen la credibilidad y las garantías suficientes para ser sujetos de créditos de largo plazo, sin embargo, algunos de esos créditos fueron canalizados para capital de trabajo, lo que les permitirá mejorar su rentabilidad y crecer en el futuro.
- d) El 80% de las MYPE encuestadas que solicitaron créditos de terceros, utilizaron dichos créditos como capital de trabajo y el 20% los utilizaron en capacitación. Estos resultados estarían implicando que el futuro las MYPE que invirtieron los créditos recibidos en la compra de activos, podrían crecer más adelante, debido seguramente a la mejora de la rentabilidad empresarial.

V. CONCLUSIONES:

5.1. Respecto a los empresarios (objetivo específico 1):

1. La totalidad de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos.
2. Poco más de la mitad de los representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo femenino.
3. Poco más de un tercio de los representantes legales de las MYPE encuestadas tienen instrucción de superior universitaria completa.
4. La mayoría de los empresarios encuestados son de ocupación comerciantes.

5.2. Respecto a las características de las MYPE (objetivo específico 2):

1. La mayoría de las MYPE encuestadas tienen más de 3 años operando en el rubro de compra-venta de muebles.
2. La mayoría de las MYPE encuestadas son informales.
3. Casi el 100% de las MYPE encuestadas tienen trabajadores permanentes y eventuales.
4. La totalidad de las MYPE encuestadas se constituyeron para obtener ganancias y no por subsistencia.

5.3. Respecto a las características del financiamiento (objetivo específico 3):

1. Poco más del 50% de las MYPE encuestadas recurren a financiamiento de terceros para desarrollar sus actividades de comercialización.
2. Para la mayoría de las MYPE encuestadas que recurren a financiamiento de terceros, es el sistema bancario quien les otorga mayores facilidades de crédito.
3. Para la mayoría de las MYPE que solicitaron créditos de terceros, los créditos otorgados fueron de largo plazo.

4. Cerca del total de las MYPE encuestadas utilizaron los créditos de terceros recibidos como capital de trabajo y la quinta parte, los utilizaron en programas de capacitación.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

1. Aquino Jorge A.; Vola Roberto E.; Arecco Marcelo J.; Aquino Gustavo J. Recursos Humanos. Ediciones Macchi. Argentina, 1997. 2da Edición.
2. Ávila P. y Sanchís J. (2011). Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto de los Microcréditos sobre la reducción de la pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú).
3. Blake O. (2000) Origen, detección y análisis de las Necesidades de Capacitación, Ediciones Macchi, Argentina.
4. Blake O. (1997) La capacitación Un Recurso dinamizador de las organizaciones. Ediciones Macchi. Argentina. 2da Edición.
5. Cabrera R. y Mariscal M. (2005). Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeños empresarios. Universidad de las Américas Puebla. Escuela de Negocios. Departamento de Contaduría y Finanzas. Cholula, Puebla, México
6. Chiroque J. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas Escuela Profesional de Contabilidad. Tesis para Optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Los Ángeles de Chimbote. Perú.
7. Davidson N. & Dutia D. (1991). Debt, liquidity, and profitability problems in small firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
8. De la Mora J. (2006). Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del municipio de Colima. Universidad

de Colima. Colombia. Caja de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeños empresarios.

9. Escalera M. (2000). El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medias empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa. Edición electrónica gratuita.
10. Ferraro C. (2011). Eliminando Barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile.
11. Flores R. y Flores I. (2011). “La importancia de la capacitación en las micro y pequeñas empresas artesanales del valle del Mezquital estado de Hidalgo”. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. México. Tlahuelilpan. Sexto Congreso Internacional sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del S.XXI 05 al 24 enero 2011.
12. Gore Ernesto. La educación en la empresa. Editorial Granica, 1998.
13. Hellmann T. y Stiglitz J. (2000). Credit and equity rationing in markets with adverse selection. *European Economic Review*.
14. Hidalgo M. y Ponce C. (2011). “Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE”. Universidad Austral de Chile Escuela de Ingeniería Comercial. Valdivia – Chile.
15. Infante S. (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de artículos de ferretería del distrito Sullana, 2013 2014. Tesis para Optar el Título Profesional de Licenciado en Administración. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas Escuela Profesional de Contabilidad. Universidad Los Ángeles de Chimbote. Perú.

16. Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), *Ética de la Investigación. Integridad Científica*. En (Ed), *Autonomía, dignidad, beneficencia y justicia*. (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones
17. Lévano C. (2005). DIRECCION NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ELABORACION DE ESTADISTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.
18. Martínez V. (2005). “Propuesta de un Modelo de Capacitación Basado en Competencias para las PYMES del Sector Hotelero de la Cd. de Huajuapán de León, Oaxaca: Caso de Estudio”. Universidad Tecnológica de la Mixteca. Huajuapán de León, Oaxaca. México
19. Mathews J. (2009). COMPETITIVIDAD El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes. producido por el Proyecto USAID/PERU/ MYPE COMPETITIVA en referencia al Contrato de USAID GEG- 1-00-04-00002-00, Task Order N° 339.
20. Medina L. y Flores M. (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las MYPEs. Centro de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales. Área de Investigación de Contabilidad. Universidad Nacional de Huancavelica. Perú.
21. Rengifo J. (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 Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote. Facultad De Ciencias Contables, Financieras Y Administrativas. Escuela Profesional De Contabilidad. Perú.

22. Salloum D. & Viger H. (1999). Sobre la determinación de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa. *International Review of Finance*.
23. Tarzija J., Brahm F., Daiber L. (2005). Explicando la Rentabilidad de la Empresa y su Sustentación. * Profesor, Escuela de Administración, Pontificia Universidad de Chile. Email: jtarzija@faceapuc.cl. ** Ingeniero Comercial. Pontificia Universidad de Chile.
24. Vaca J. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia. España.
25. Vásquez F. (2007). “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo del distrito de Chimbote, periodo 2005-2006”. Universidad Los Ángeles de Chimbote. Informe Final de Investigación del Proyecto de la Línea de Investigación de las Carreras Profesionales de Contabilidad y Administración de la ULADECH. Perú.
26. Vela L. (2007). “Las microfinanzas en el Perú”. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque Perú. Consultor en Microfinanzas.
27. Velasco A. (2006). REPORTE FINANCIERO DE ENTIDADES DE MICROFINANZAS EN EL PERU A MARZO DEL 2006. Los Retos del Sistema Financiero en el desarrollo de las MyPEs en el Perú.
28. Villarán F. (2007). El mundo de la pequeña empresa. COPEME, CONFIEP y MINCETUR.

29. Watson R. & Wilson N. (2002). Small and Medium Size Enterprise Financing: A Note on some of the Empirical Implications of a Pecking Order. *Journal of Business Finance*.
30. Zorrilla J. (2006). La importancia del capital para las PYMES en un contexto globalizado.

ANEXOS:

Anexo N° 01

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
VICERECTORADO DE INVESTIGACIÓN – COORDINACIÓN DE
INVESTIGACIÓN - CONTABILIDAD**

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Muebles Rubro Compra/Venta del distrito Callería, año 2015”**.

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

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

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

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria: Completa.....,
Primaria

Incompleta..... Secundaria completa..... Secundaria

Incompleta..... Superior No Universitaria

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

Superior Universitaria Completa.....

1.4 Estado Civil: Soltero.....

Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros.....

1.5 Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de la Mype: Mype formal (...) Mype informal (...)
- 2.3 Número de trabajadores permanentes.....
- 2.4. Número de trabajadores Eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de las Mype: Obtener ganancias (...)
Subsistencia (sobre vivencia): (...).

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1 Cómo financia su actividad productiva:

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

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

3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener Financiamiento:

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

Que tasa interés mensual paga.....

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

Qué tasa de interés mensual paga.....

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

3.3 Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

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

3.4 Que tasa de interés pago

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

3.6 Monto promedio de crédito otorgado.....

3.7 Tiempo del crédito solicitado:

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

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

3.8 En que fue invertido el crédito financiero solicitado

Capital de trabajo (%)..... Mejoramiento y/o ampliación del local (%)....

Activos fijos (%)..... Programa de capacitación (%).....Otros –

Especificar (%).....

Anexo N° 02

**PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS SEGÚN
OBJETIVOS PLANTEADOS EN LA INVESTIGACIÓN**

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES

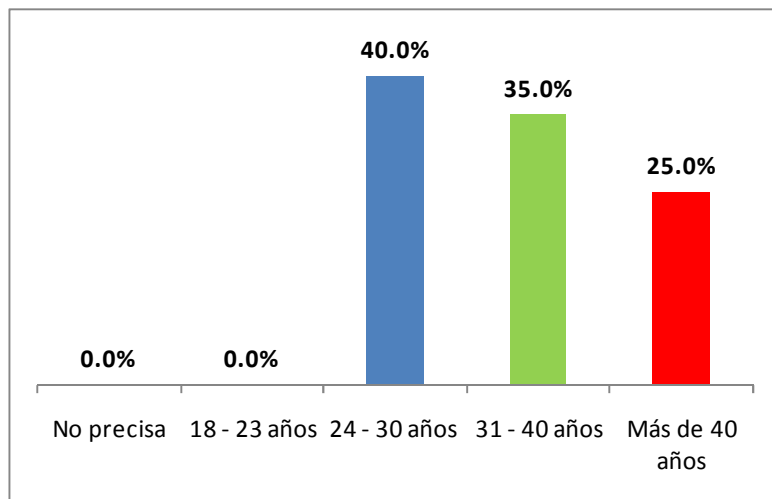
TABLA 1. Edad del representante legal de la empresa

Edad	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	0	0.0%
18 - 23 años	0	0.0%
24 - 30 años	8	40.0%
31 - 40 años	7	35.0%
Más de 40 años	5	25.0%
Total	20	100.0%

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

En la tabla 1 se observa que, el 100% de los representantes legales de las Mype encuestadas, son adultos.

GRÁFICO 1.



Fuente: TABLA 1.

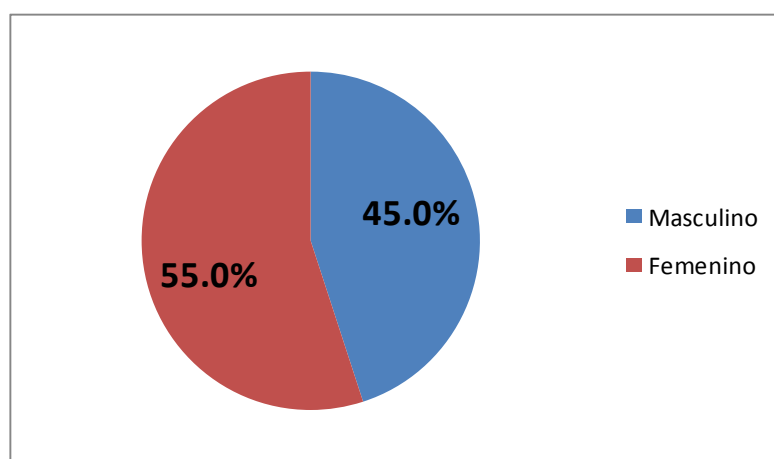
TABLA 2. Sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentajes
Masculino	9	45.0%
Femenino	11	55.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 2 se observa que la mayor proporción de microempresarios son mujeres.

GRÁFICO 2.



Fuente: TABLA 2.

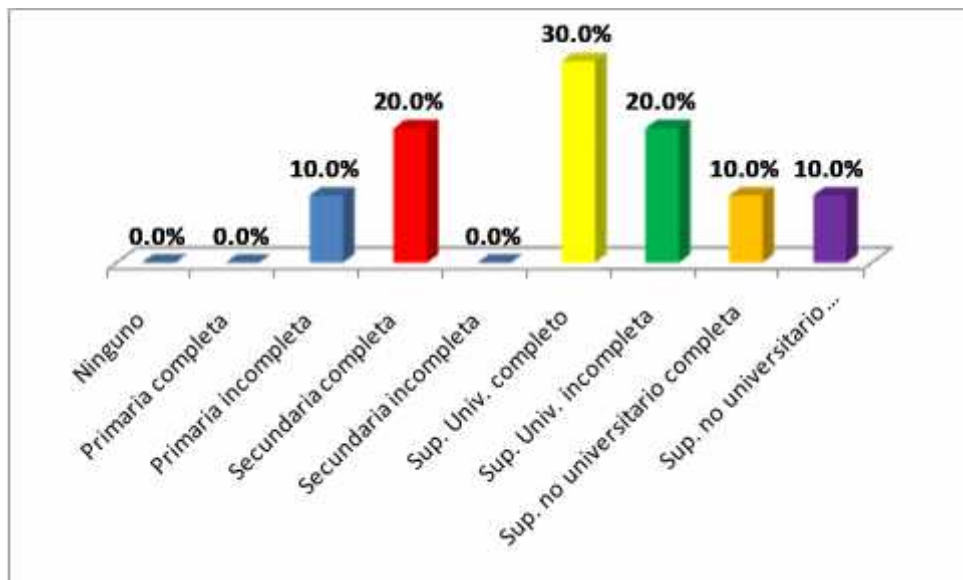
TABLA 3. Grado de instrucción

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentajes
Ninguno	0	0.0%
Primaria completa	0	0.0%
Primaria incompleta	2	10.0%
Secundaria completa	4	20.0%
Secundaria incompleta	0	0.0%
Sup. Univ. completo	6	30.0%
Sup. Univ. incompleta	4	20.0%
Sup. no universitario	2	10.0%
Sup. no universitario	2	10.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 3 se observa que la mayor proporción tienen grado de instrucción Superior universitario completo (30%) y en el mismo porcentaje (20%) Secundaria completa y Superior universitario incompleto.

GRÁFICO 3.



Fuente: TABLA 3.

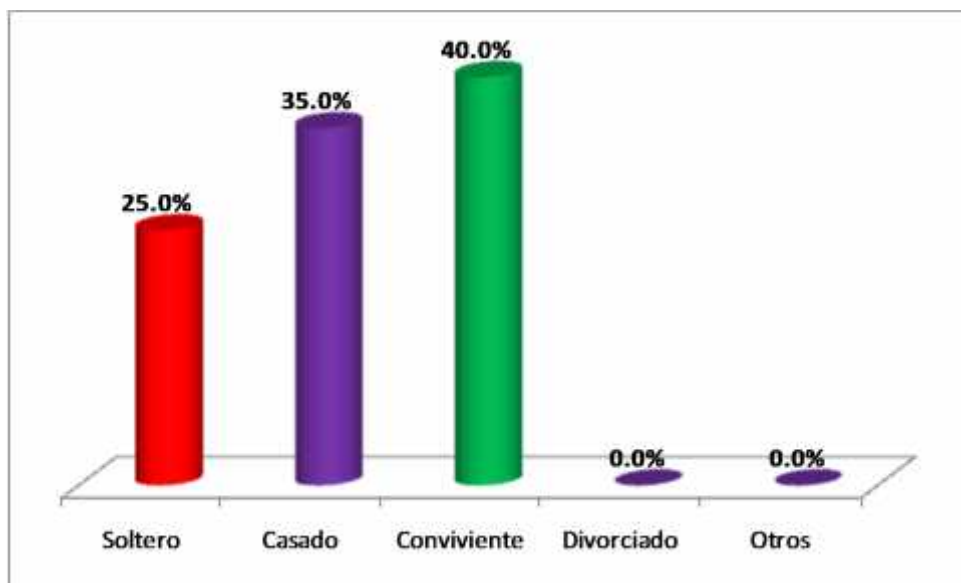
TABLA 4. Estado Civil

Estado civil	Frecuencia	Porcentajes
Soltero	5	25.0%
Casado	7	35.0%
Conviviente	8	40.0%
Divorciado	0	0.0%
Otros	0	0.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 4 se observa que la mayor proporción tienen el estado civil conviviente (40%) luego están los casados (35%) y el resto son solteros (25%)

GRÁFICO 4.



Fuente: TABLA 4.

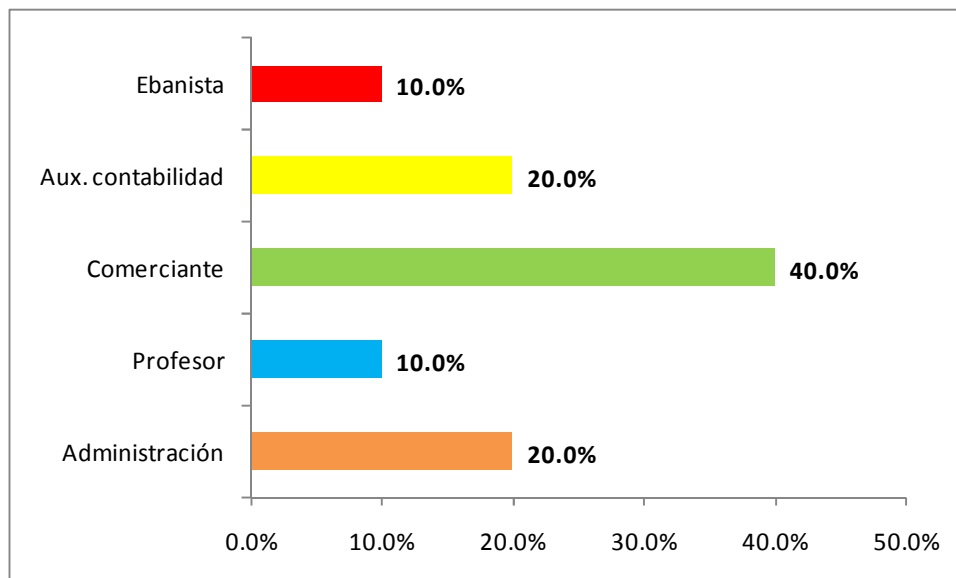
TABLA 5. Profesión/Ocupación.

Profesión/Ocupación	Frecuencia	Porcentajes
Administración	4	20.0%
Profesor	2	10.0%
Comerciante	8	40.0%
Aux. contabilidad	4	20.0%
Ebanista	2	10.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 5 se observa que la mayor proporción tienen la ocupación de comerciante (40%) luego están los administradores y auxiliar de contabilidad con el mismo porcentaje (20%)

GRÁFICO 5.



Fuente: TABLA 5.

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

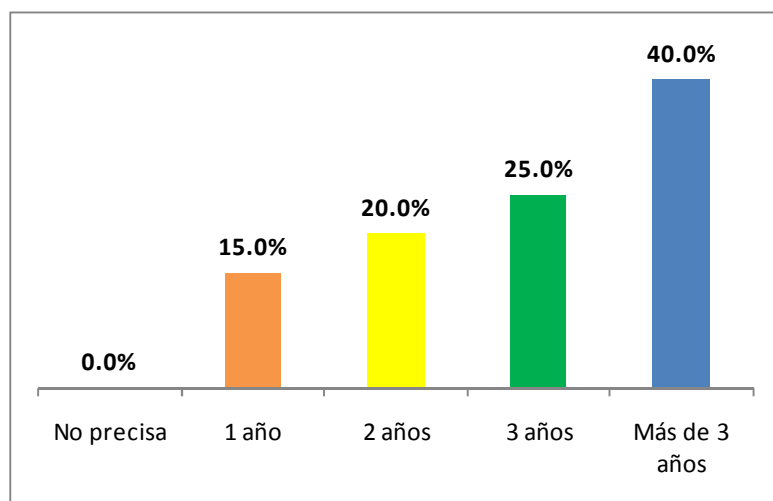
TABLA 6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

Tiempo en el sector	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	0	0.0%
1 año	3	15.0%
2 años	4	20.0%
3 años	5	25.0%
Más de 3 años	8	40.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 6 se observa que la mayor proporción tienen más de tres años en el negocio (40%), luego están los de 3 años (25%), de 2 años (20%) y de 1 año (15%)

GRÁFICO 6.



Fuente: TABLA 6.

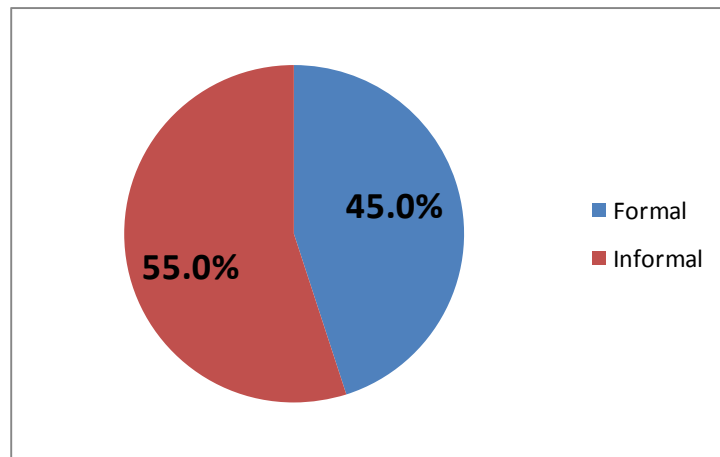
TABLA 7. Formalidad de la Mype

Formalidad	Frecuencia	Porcentajes
Formal	9	45.0%
Informal	11	55.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 7 se observa que la mayor proporción son informales (55%) y formal el (45%).

GRÁFICO 7.



Fuente: TABLA 7.

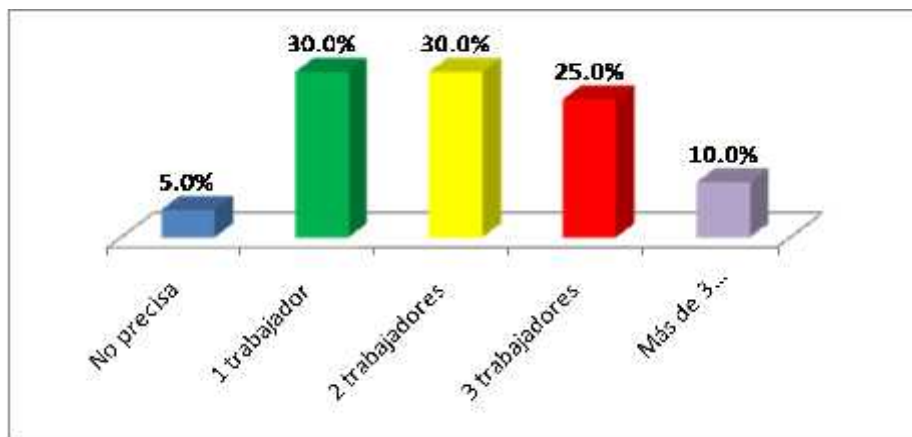
TABLA 8. Número de trabajadores permanentes

N° trab. Permanentes	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	1	5.0%
1 trabajador	6	30.0%
2 trabajadores	6	30.0%
3 trabajadores	5	25.0%
Más de 3 trabajadores	2	10.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 8 se observa que la las Mypes tienen en su mayoría entre 1 y 2 trabajadores permanentes (30%) en promedio y en menor proporción más de 3 trabajadores permanentes.

GRÁFICO 8.



Fuente: TABLA 8.

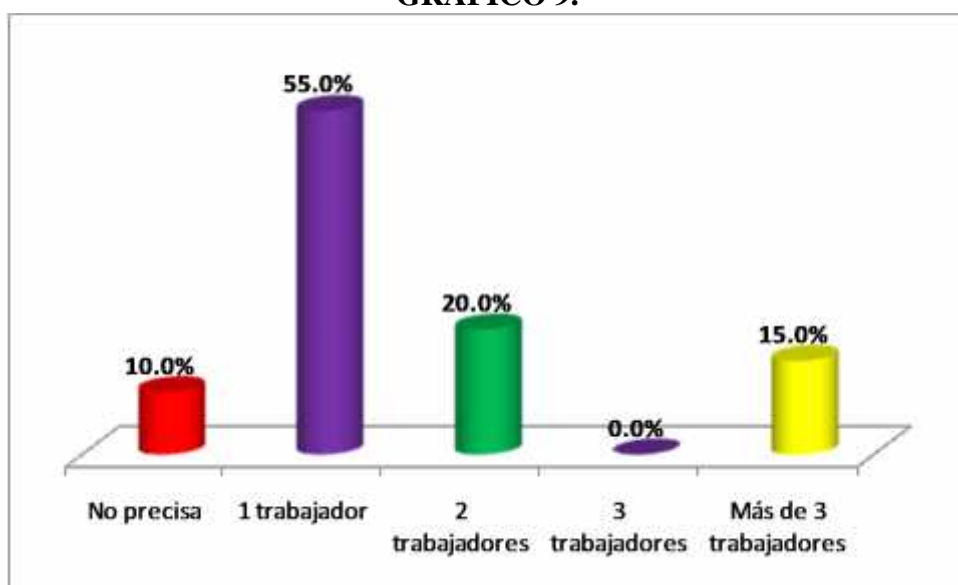
TABLA 9. Número de trabajadores Eventuales

N° trab. Eventuales	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	2	10.0%
1 trabajador	11	55.0%
2 trabajadores	4	20.0%
3 trabajadores	0	0.0%
Más de 3 trabajadores	3	15.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 9 se observa que la las Mypes tienen en su mayoría entre 1 trabajador eventual (55%) luego 2 trabajadores eventuales (20%).

GRÁFICO 9.



Fuente: TABLA 9.

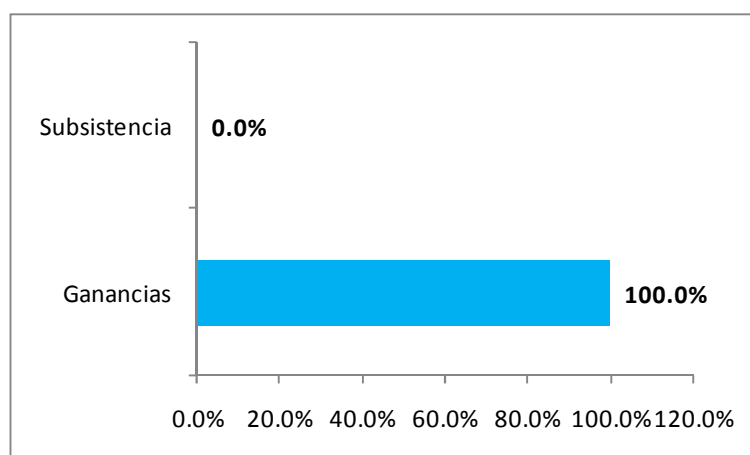
TABLA 10. Motivos de formación de las Mype

Motivo	Frecuencia	Porcentajes
Ganancias	20	100.0%
Subsistencia	0	0.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 10 se observa que las Mypes se forman para obtener ganancias (100%).

GRÁFICO 9.



Fuente: TABLA 10.

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

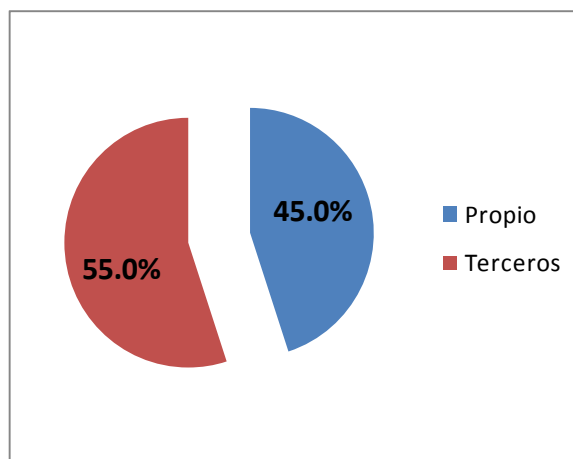
TABLA 11. Cómo financia su actividad productiva:

Su financiamiento es	Frecuencia	Porcentajes
Propio	9	45.0%
Terceros	11	55.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 11 se observa que el financiamiento es por terceros (55%) y propio (45%).

GRÁFICO 11.



Fuente: TABLA 11.

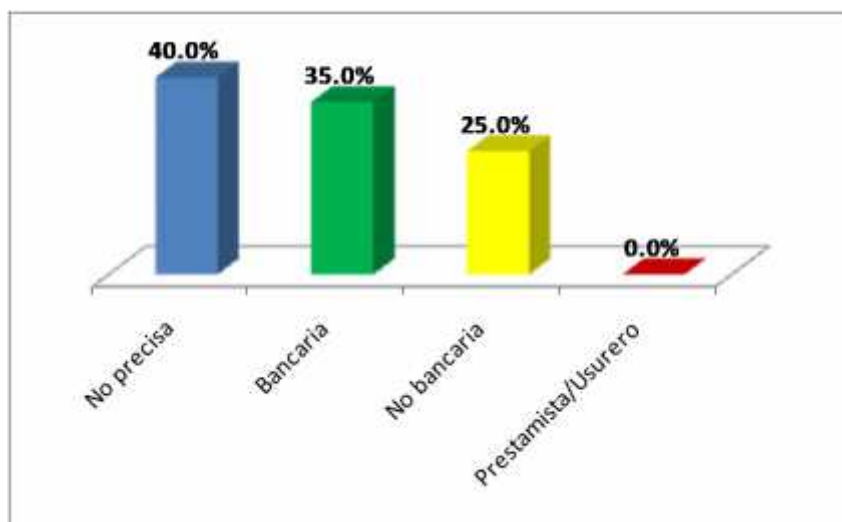
TABLA 12. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener Financiamiento:

Institución Financiera	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	8	40.0%
Bancaria	7	35.0%
No bancaria	5	25.0%
Prestamista/Usurer	0	0.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 12 se observa que el 40% no precisa su fuente de financiamiento, el 35% proviene del banco y el 25% no bancario.

GRÁFICO 12.



Fuente: TABLA 12.

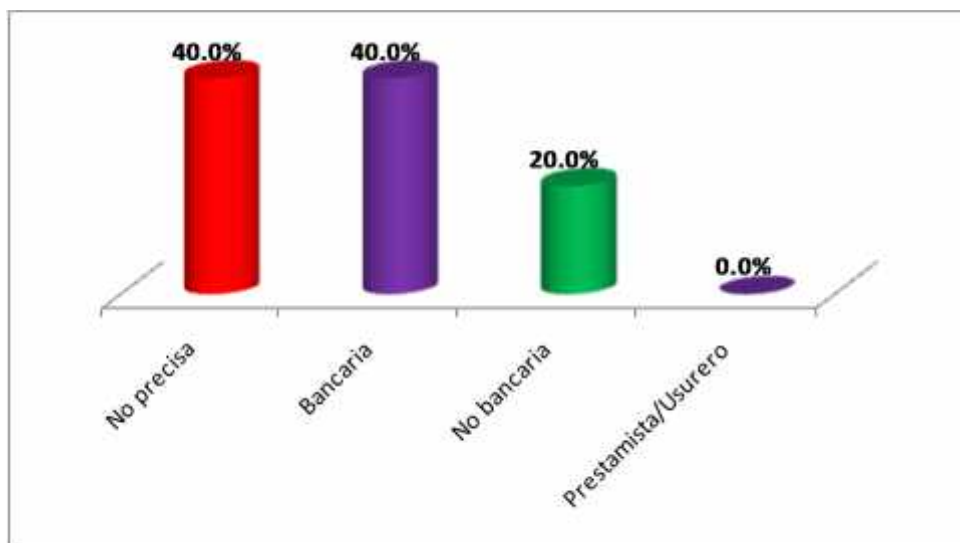
TABLA 13. Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Institucion Financiera	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	8	40.0%
Bancaria	8	40.0%
No bancaria	4	20.0%
Prestamista/Usurer	0	0.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 13 se observa que el 40% no precisa que entidades otorga mayores facilidades para obtener el crédito y en el mismo porcentaje bancario y el 20% no bancario.

GRÁFICO 13.



Fuente: TABLA 13.

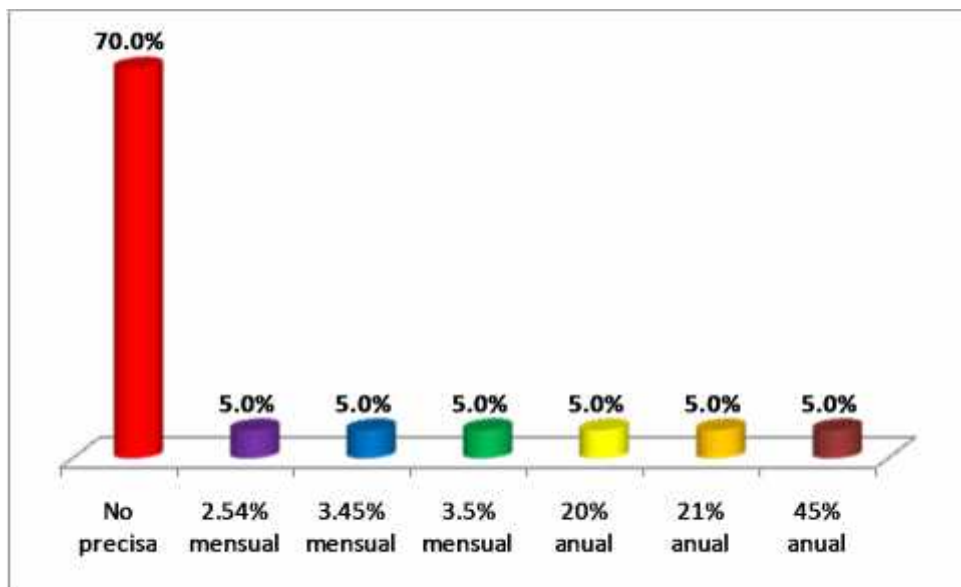
TABLA 14. Que tasa de interés pago

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	14	70.0%
2.54% mensual	1	5.0%
3.45% mensual	1	5.0%
3.5% mensual	1	5.0%
20% anual	1	5.0%
21% anual	1	5.0%
45% anual	1	5.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 14 se observa que el 70% no precisa que tasa de interés paga.

GRÁFICO 14.



Fuente: TABLA 14.

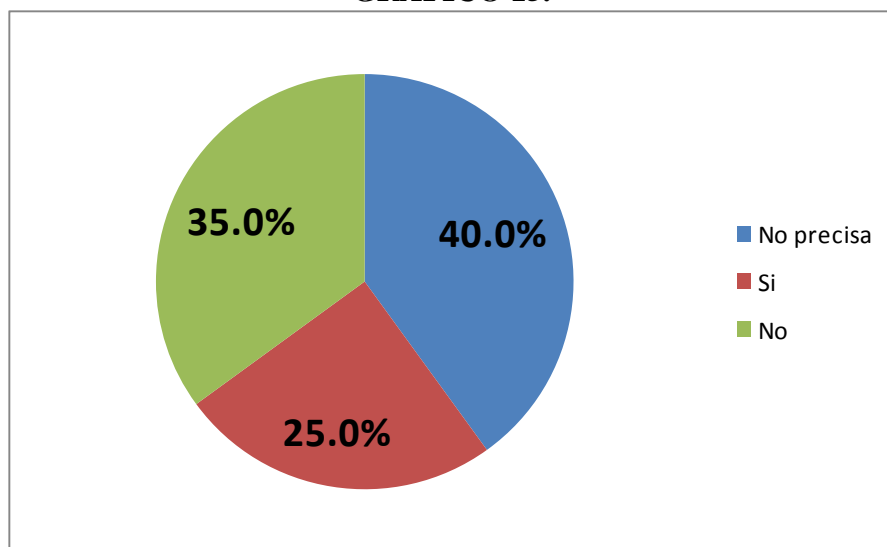
TABLA 15. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Montos solicitados	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	8	40.0%
Si	5	25.0%
No	7	35.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 15 se observa que el 40% no precisa si los monto otorgados fueron los montos solicitados el 25% responde que si y el 35% responde que no.

GRÁFICO 15.



Fuente: TABLA 15.

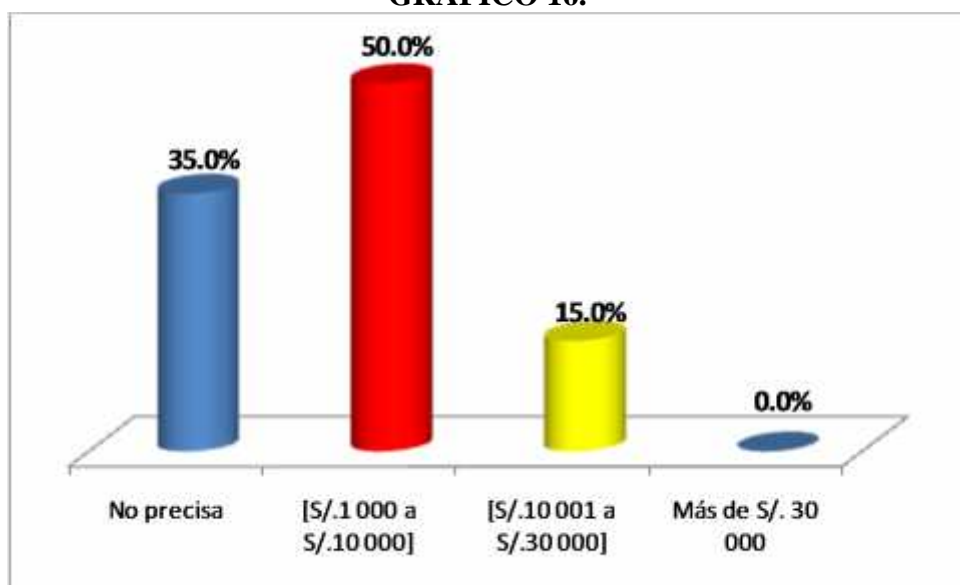
TABLA 16. Monto promedio de crédito otorgado

Monto promedio	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	7	35.0%
[S/.1 000 a S/.10 000]	10	50.0%
[S/.10 001 a S/.30 000]	3	15.0%
Más de S/. 30 000	0	0.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 16 se observa que el 50% no precisa presto en promedio entre S/. 1000 y S/. 10 000, el 35% no precisa y el 15% entre S/. 10 001 y 30 000.

GRÁFICO 16.



Fuente: TABLA 16.

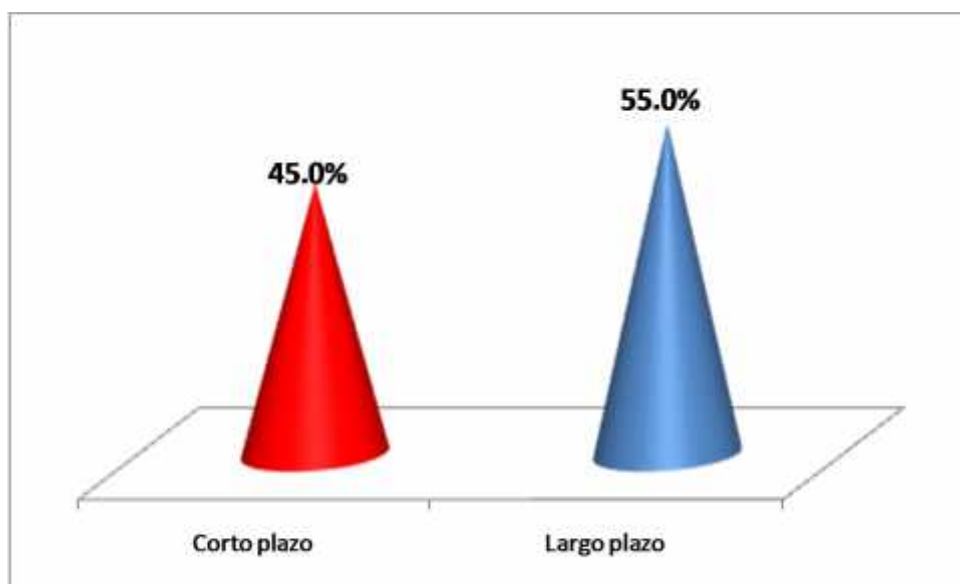
TABLA 17. Tiempo del crédito solicitado

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentajes
Corto plazo	9	45.0%
Largo plazo	11	55.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 17 se observa que el 55% de las Mypes tienen crédito de corto plazo y el 45% a largo plazo.

GRÁFICO 17.



Fuente: TABLA 17.

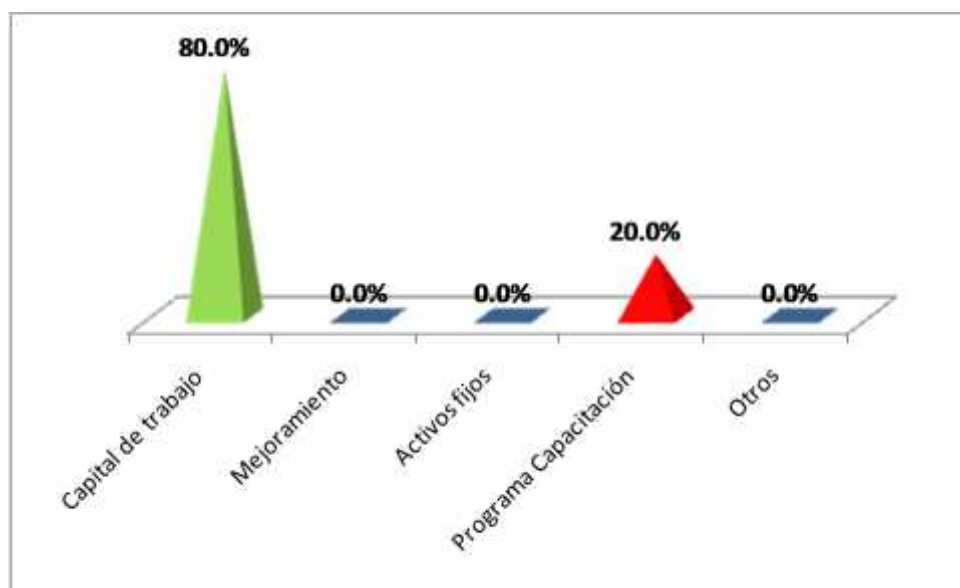
TABLA 18. En que fue invertido el crédito financiero solicitado

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentajes
Capital de trabajo	16	80.0%
Mejoramiento	0	0.0%
Activos fijos	0	0.0%
Programa Capacitación	4	20.0%
Otros	0	0.0%
Total	20	100.0%

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

En la TABLA 18 se observa que el 80% de las Mypes invierten en capital de trabajo y el 20% en capacitación.

GRÁFICO 18.



Fuente: TABLA 18.